VISIT…

«Налогосберегающие схемы выплаты доходов физическим лицам»

Объем 6 а.л.

Под редакцией Крыловой Ю.В.
Клокова А.В., Сабова Е.С.

1. Налоговая нагрузка при выплате доходов физическим лицам и общая методология ее оптимизации
2. Особенности оптимизации налогообложения с учетом доктрин деловой цели и угроз признания сделок «мнимыми», «притворными» и «антисоциальными»
2.1 Суть доктрины деловой цели
2.2 Что такое «мнимые», «притворные», «антисоциальные» сделки?
2.3 «Оптимальная» оптимизация
3 Низконалоговые схемы выплаты дохода.
3.1 «Лизинг» персонала у низконалоговой организации
3.2 Использование преимуществ общественной организации инвалидов
3.3 Выплата премий
3.4 Использование преимуществ специальных налоговых режимов (ЕНВД, УСН)
3.5 Использование преимуществ особых экономических зон
3.6 Использование преимуществ нерезидентной компании
3.7 Другие схемы выплаты низконалогового дохода
4 Выплата низконалоговых вознаграждений членам Совета директора и членам ревизионной комиссии.
5 Эффективные способы замены заработной платы безналоговыми источниками материальной выгоды
6 Законные возможности избежания возникновения материальной выгоды при получении беспроцентного займа
7 Организация безналогового питания сотрудников
8 Обучение работников организации как способ оптимизации налогообложения
9 Индивидуальные схемы минимизации налогов при получении доходов («Поправка Абрамовича», низконалоговая продажа имущества и др.).

1. Налоговая нагрузка при выплате доходов физическим лицам и общая методология ее оптимизации.

Понятие уменьшения налогов необходимо рассматривать как двойственное явление. С одной стороны уменьшение налогов – это стремление государства не допустить сокращения поступления налоговых сумм в бюджет, с другой - стремление налогоплательщика уменьшить налог или вовсе избежать его.

При уменьшении налогового бремени, налогоплательщик действует с определенной целью, предпринимает конкретные действия, используя те или иные способы, результатом которых будет налоговая экономия.

В то же время и государство предпринимает различные действия, для того чтобы избежать подобных действий со стороны налогоплательщиков.

Так размер минимальный оплаты труда определяется государством. Но остальные вопросы оплаты труда предприятие вправе определять самостоятельно. При этом данные вопросы обязательно должны быть зафиксированы в коллективном договоре предприятия.

Применительно к вопросам оплаты труда это означает, что в коллективном договоре, Положении об оплате труда или трудовых договорах с конкретными работниками фиксируются все условия оплаты труда работников предприятия.
Организации могут устанавливать такие системы оплаты труда своих работников:
1. Повременная (тарифная) (оплачивается то время, которое работник фактически отработал);
2. Сдельная (оплачивается то количество продукции, которое работник изготовил);
3. Бестарифная (труд оплачивается исходя из трудового вклада конкретного работника в деятельность организации);
4. Система плавающих окладов (размер оплаты труда все время меняется, в зависимости от того, какими средствами организация располагает на данный момент);
5. Система выплат на комиссионной основе (заработная плата определяется в зависимости от выручки, которую получила организация, при этом размер оплаты труда регулируется определенным процентом от выручки, полученной предприятием).
При этом на одном предприятии разные категории работников могут получать заработную плату по-разному. То есть, например, администрация получает установленные оклады, а рабочие – сдельно.
Системы оплаты труда должны быть утверждены приказом руководителя предприятия.

Удержания из заработной платы.

Сумма заработной платы, причитающаяся к выдаче работнику предприятия, представляет собой разницу между суммами оплаты труда, начислениями по всем основаниям, и суммой удержаний. При этом удержания из заработной платы можно разделить на:
- обязательные удержания;
- удержания по инициативе администрации предприятия;
- удержания по заявлению работника.

К обязательному удержанию относится, например, налог на доходы физических лиц.
Согласно статье 207 НК РФ налогоплательщиками налога на доходы физических лиц признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации (имеющие постоянное местожительство в РФ), а также физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации (не имеющие постоянного местожительства в РФ).
В соответствии с пунктом 2 статьи 11 НК РФ налоговыми резидентами РФ признаются все физические лица, независимо от их гражданства, фактически находящиеся на территории Российской Федерации не менее 183 дней в календарном году.
Таким образом, иностранный гражданин или лицо без гражданства будут рассматриваться как налоговые резиденты РФ, если в течение календарного года пробудут на территории РФ 183 дня или более. И наоборот, гражданин РФ, который находится за границей не менее 183 дней в году, не является налоговым резидентом РФ.
Минимизировать налог на доходы физических лиц можно с помощью выплат компенсаций сотрудникам за использование личного имущества работника. Также с помощью законных вычетов, например, на покупку жилья. Более подробно схемы минимизации налога на доходы физических лиц будут рассмотрены далее.

Начисления на заработную плату.

Доходы, начисленные сотрудникам предприятия, облагают единым социальным налогом, взносами на обязательное пенсионное страхование и взносами на страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний.
Форма выдачи выплат и вознаграждений (денежная или натуральная) при исчислении налога значения не имеет.
Начисляют налог на общий фонд оплаты труда сотрудников, за минусом доходов, которые налогом не облагаются.
Доходы, не облагаемые ЕСН, установлены в статье 238 НК РФ. В частности, к ним относятся:

- большинство установленных законодательством пособий и компенсаций, не облагаемых налогом на доходы физических лиц, например, выходное пособие, выплачиваемое при увольнении сотрудников; единовременная материальная помощь, оказываемая работнику в связи со смертью члена его семьи;
- компенсацию за неиспользованный отпуск при увольнении;
- страховые взносы организации за своих работников по договорам: добровольного медицинского страхования, заключенным на срок не менее года; по договорам добровольного личного страхования на случай трудового увечья или наступления смерти застрахованного работника;
- другие доходы.

Расходы организации, которые не относятся к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль, также не облагаются ЕСН.

Доходы сотрудников предприятия, которые являются инвалидами I, II и III группы - не облагаются ЕСН.

Законные вычеты.

Некоторые расходы, возникающие у сотрудников, Налоговый кодекс разрешает вычесть из налогооблагаемых доходов.

Вычет на покупку жилья.

Согласно пункту 1 статьи 220 Налогового кодекса, потратившись на покупку или строительство дома (квартиры, дачи, земельного участка), можно получить имущественный вычет.

Для этого необходимо предоставить документы в налоговую инспекцию. Если возражений со стороны налоговиков нет, то вычет можно получить на предприятии.

Раньше инспекции могли вернуть деньги обладателю квартиры только по окончании года (после подачи декларации о доходах). С 2005 года каждая организация имеет право сделать это в любой момент. К тому же, у организаций это получится значительно быстрее, чем у налоговой инспекции.

Чтобы организация могла начать выплачивать вычет сотруднику, должно прийти официальное подтверждение из налоговой инспекции. Как правило, после предоставления всех необходимых документов в налоговую инспекцию, разрешение на предоставление вычета приходит в течение 30 календарных дней.

После этого предприятие может ежемесячно предоставлять работнику вычеты. Следует обратить внимание, что если годовой доход сотрудника будет меньше суммы вычета, то льгота переносится на следующий год. И так до тех пор, пока вычет не будет предоставлен полностью. Но следует учесть, что размер вычета на покупку жилья не может быть больше 1 000 000 рублей.

Новая редакция Налогового кодекса исключила возможность увеличения вычета. Если раньше расходами на приобретение жилья можно было назвать все что угодно, то теперь список затрат строго оговорен.

Если на строительство или покупку жилья работник получил заем, то проценты по нему тоже льготируются. Причем не только по банковским кредитам, но и по другим займам. Так что любая организация (предприниматель) сможет помочь своим сотрудникам улучшить жилищные условия.

Такие же льготы Налоговый кодекс предоставляет и продавцам недвижимости. Их доход от продажи не облагается налогом в пределах 1 000 000 рублей. Чтобы получить вычет, достаточно владеть квартирой (домом, дачей, землей) всего три года (подп. 1 п. 1 ст. 220 НК РФ).

Вычет на обучение.

Налоговый кодекс предусматривает ряд случаев, когда сотрудник сам вправе уменьшить свой налогооблагаемый доход.

Если сотрудник проходит обучение за свой счет, то он имеет право на социальный налоговый вычет (подп. 2 п.1 ст. 219 НК РФ).

Предоставляется вычет только при наличии у образовательного учреждения соответствующей лицензии или иного документа, который подтверждает статус учебного заведения, а также представлении налогоплательщиком документов, подтверждающих его фактические расходы за обучение.
При этом вычет предоставляется при обучении в высших учебных заведениях, а также при обучении на курсах повышения квалификации и т.д.
Также сотрудник может получить вычет и на своего ребенка в возрасте до 24 лет. Но существуют ограничения. Если сотрудник на себя получает вычет, но форма обучения может быть любая (дневная или заочная), если же на ребенка – то только дневная.
Существуют ограничения налоговых вычетов на учебу. На каждого учащегося (сотрудника или его детей) вычет предоставляется в размере, не превышающем 38 000 рублей в год.
Получать вычеты в пределах лимита сотрудник вправе за каждый год обучения. При этом неиспользованную по каким-то причинам часть вычета перенести на следующий год нельзя. Например, если сотрудник получает «черную» заработную плату и других официальных доходов у него нет, тогда рассчитывать на большие компенсации ему не стоит.
Следует отметить, что социальные вычеты, как и любые другие, предоставляются только по доходам, которые облагаются по ставке 13 %.
Чтобы получить право на вычет, сотруднику необходимо взять в месте, где он учится, копию лицензии на образовательную деятельность. Если такой лицензии у образовательного учреждения нет, вычет работник не получит. Кроме того, сотрудник должен иметь письменный договор с этим учреждением. В нем должны быть указаны форма обучения и его стоимость. Кстати, работнику нужно обратить внимание на то, кто с ним заключает договор. Иногда это не само учебное заведение, а организация-посредник. В этом случае плату за обучение сотрудник фактически вносит не на счет ВУЗа, а посреднику. Если это так, то получить вычет будет невозможно.
При перечислении денег за обучение, нужно обязательно в платежных документах правильно указать плательщика и получателя денежных средств. Во всех этих документах должно стоять имя сотрудника, претендующего на вычет.
Если за обучение ребенка платил не сам сотрудник, а его супруга (супруг), претендовать на получение вычета сможет только она (он). Если же в квитанции будет указано имя ребенка сотрудника, тогда придется доказывать, что он действовал от имени родителя. Для этого потребуется доверенность, датированная раньше, чем был сделан платеж. Заверить ее нужно у нотариуса или подписью и печатью предприятия.
Все эти документы сотрудник должен представить в свою налоговую инспекцию вместе с декларацией о доходах и заявлением на социальный вычет. Сделать это нужно до 30 апреля года, следующего за годом, в котором сотрудник претендует на вычет. Если все документы в порядке, налоговая служба вернет сотруднику, излишне удержанный с его доходов НДФЛ. По закону вернуть деньги налоговая служба обязана в течение месяца после сдачи всех документов на вычет.
Следует отметить, что деньги наличными инспекция не возвращает, поэтому работник должен открыть счет в банке.
Если сотрудник не заявил о вычете в этот год, он может это сделать позже. Налоговый кодекс разрешает заявлять о налоговых вычетах в течение трех лет, начиная с года, следующего за годом, когда сотрудник платил за учебу.
Вычет на лечение.
Налоговый кодекс дает работникам право на еще один социальный вычет. Налогооблагаемый доход можно уменьшить на расходы, потраченные на лечение в медицинских учреждениях России. Причем не только на расходы самого сотрудника, но также его супруги (супруга), детей в возрасте до 18 лет и родителей.

Но обязательно медицинское учреждение, в котором работник (дети, родственники) лечится, должно иметь лицензию.
Кроме того, уменьшить облагаемый доход сотрудник может на стоимость некоторых медикаментов, которые прописал ему или его близким лечащий врач. Перечень медикаментов, дающих право на вычет, утвержден постановлением Правительства РФ от 19 марта 2001 г. № 201. К тому же эти лекарства должны быть куплены работником на собственные деньги. Если за лечение и медикаменты заплатила организация, то работник теряет право на вычет.
Общая сумма социального налогового вычета на лечение и медикаменты не может превышать 38 000 рублей в год. По дорогостоящим видам лечения (например, операции при многих тяжелых формах болезней) вычет предоставляется в размере фактически произведенных расходов. Дорогостоящие виды лечения также перечислены в постановлении Правительства РФ № 201.
Порядок получения вычета аналогичен описанному порядку по вычету на учебу.

2. Особенности оптимизации налогообложения с учетом доктрин деловой цели и угроз признания сделок «мнимыми», «притворными» и «антисоциальными»

2.1. Суть доктрины деловой цели

Сразу же оговоримся, что сегодня понятие деловой цели вы не встретите ни в одном законодательном акте нашей страны.
На данный момент существует сформулированная в российской судебной практике доктрина деловой цели, состоящая в том, что заключаемые налогоплательщиками сделки должны иметь вполне конкретную разумную хозяйственную цель, причем налоговая экономия не признается деловой целью сделки. Можно сказать, что начало было положено в постановлениях Президиума Высшего арбитражного суда от 29 апреля 1997 г. № 131/96 и от 09 февраля 1999 г. № 6747/98, где сделки были признаны недействительными, поскольку следствием их явилась неуплата налогов в бюджет. Пресс-служба Конституционного Суда в разъяснении «Об Определении Конституционного Суда РФ от 8апреля 2004 г. № 169-О» дала следующие комментарии: у предпринимателей и органов государства могут быть различные точки зрения на конституционные пределы свободы экономической деятельности в процессе осуществления предпринимательства и о связанных с этим пределах налоговой оптимизации. Предприниматели оперируют отсутствием в российском законодательстве норм о запрете злоупотребления правом в налоговых отношениях. Однако ст. 17 (часть 3) Конституции РФ содержит запрет на злоупотребление субъективными правами в любой сфере общественной жизни, а ст. 10 Гражданского Кодекса РФ не допускает злоупотребление правом в любых формах. В противовес точке зрения предпринимателей, предполагающей непризнание предосудительным максимальное использование налогоплательщиком юридических возможностей по уменьшению налоговых платежей высказывается позиция Конституционного Суда, что ряд сделок может заключаться с целью игнорирования фискальных интересов. Так, субъекты предпринимательской деятельности вправе применять различные гражданско-правовые средства (уступку права требования, векселя, договора займа и т.д.), но при этом они должны учитывать, что могут затронуть сферу фискальных интересов.
При этом пресс-служба обстоятельно разъяснила, как судам нужно применять доктрину деловой цели и привела примеры вызывающих подозрения сделок: оплата поставщикам векселем, полученным не с помощью индоссамента, а по договору займа и предъявление к

вычету сумм НДС по подобным поставкам; оплата недвижимого имущества денежными средствами, полученными по договору купли-продажи векселей заявителя со сроком платежа по предъявлении, но не позднее 31 декабря 2011 г. и соответственно предъявление НДС к вычету по такой покупке; приобретение прав требования на сумму 100 000 руб. за 10 000 руб. и направление их на уплату поставщикам, соответственное возмещение НДС из бюджета на полную сумму права требования.

Термин доктрины деловой цели можно встретить в законодательных актах и судебной практике различных зарубежных стран. Согласно ст. 11 Директивы ЕЭС «О слияниях» налоговые преимущества, предусмотренные данным актом для компаний, осуществляющих слияния, поглощения или другие преобразования, не предоставляются, если установлено, что одной из основных целей, преследуемых сторонами, было уклонение от уплаты налогов. Если налоговый орган продемонстрирует, что действия сторон не обусловлены разумными коммерческими соображениями, то сделка направлена на уклонение от налогообложения. Бремя доказывания обратного возлагается на участников сделки. Во Франции действует общий принцип запрета злоупотребления правом, что дает возможность налоговым и судебным органам пресекать действия, направленные на уклонение от уплаты налогов не только в случае признания сделок фиктивными, но и даже в случае, если они реальны, но заключены в целях незаконного уменьшения налоговых обязательств.

В последнее время суды настолько часто стали использовать понятие деловой цели (например, Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 07.11.2005 г. № Ф08-5342/05-2109А, Постановление апелляционной инстанции Арбитражного суда Красноярского края от 01.07.2005 г. № А33-3695/04-С3), что встает вопрос о закреплении данной нормы в Налоговом Кодексе. Законодателем планируется в ст. 45 Налогового Кодекса внести поправки, касающиеся доктрины деловой цели, суть которых будет состоять в следующем: всякая сделка, при которой происходит минимизация налоговых платежей, должна иметь какую-то цель — к примеру, получение прибыли. Если такой цели нет, сделка может квалифицироваться как действие, направленное на уход от налогов, а фискальные органы получат право доначислить налоги. Кроме того, планируется закрепить в законодательстве понятие «злоупотребление», которое придет на смену терминам «добросовестный» и «недобросовестный налогоплательщик». Несмотря на то, что данные определения не закреплены в нормативных актах, в судебной практике выработаны некоторые критерии, по которым налогоплательщиков можно отнести к добросовестным либо недобросовестным. К примеру, оплата налогов через «проблемные банки» может сослужить плохую службу налогоплательщику, тем более, если он имеет несколько расчетных счетов, открытых в других банках (Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 8 февраля 2006 г. № Ф-04-438/2006 (19547-А75-40), Постановление Федерального Арбитражного Суда Северо-Кавказского округа от 19 сентября 2005 г. № Ф08-4297/05-1704А). Или отсутствие контрагента по юридическому адресу также может являться весомым доводом в пользу признания налогоплательщика недобросовестным (Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 13 января 2005 г. № А06-1737у-4/04). Вместе с тем, можно встретить в имеющейся судебной практике прямо противоположные выводы. Так, в своем Постановлении от 18 октября 2005 г. № Ф08-4908/05-1938А Федеральный арбитражный суд Северо-Кавказского округа сделал следующие выводы: согласно правовой позиции Конституционного Суда РФ, сформулированной им в Определении от 25.07.2001 г. № 138-О, в сфере налоговых отношений действует презумпция добросовестности налогоплательщиков. Недобросовестные налогоплательщики несут бремя негативных последствий нарушения требований закона. Между тем, невозможность проведения встречной проверки поставщика ввиду отсутствия его по адресу не свидетельствует о недобросовестности общества и неправомерности возмещения налога на добавленную

стоимость. Доказательств недобросовестности налогоплательщика налоговым органом не было представлено.
Председатель Высшего Арбитражного Суда Антон Иванов поддерживает законодательное закрепление принципов доктрины деловой цели, о чем было заявлено на втором Всероссийском налоговом форуме. Он заметил, что у каждой сделки должна быть деловая цель, в этой связи она и должна рассматриваться налоговыми органами. Если сделки направлены исключительно или в значительной степени лишь на минимизацию налогов, то они должны трактоваться налоговыми органами как несовершенные. Было отмечено, что в настоящий момент уже существует определенная судебная практика по незаконному возмещению НДС, при котором налогоплательщики получают доход только от возмещения налога, а не от совершения сделки. Конечно, невозможно закрепить определенный перечень операций, связанных с возмещением НДС, поскольку возможно появление новых схем по его незаконному возмещению, но можно определить принципы, в соответствии с которыми должна оцениваться экономическая суть сделки.
Однако необходимо четко разграничивать понятия налоговой минимизации и уклонения от уплаты налогов, так как не исключено, что налоговые органы примутся записывать всех подряд в разряд уклоняющихся от налогов, что приведет к большим неприятностям для бизнеса.

2.2. Что такое «мнимые», «притворные», «антисоциальные» сделки?

В соответствии со ст. 167 Гражданского Кодекса РФ недействительная сделка не влечет юридических последствий, за исключением тех, которые связаны с ее недействительностью, и является недействительной с момента ее совершения. Для возвращения сторон недействительной сделки в то положение, в котором они находились до ее совершения, закон устанавливает обязанность каждой из сторон возместить другой стороне все полученное по сделке. В случае невозможности возмещения полученного по сделке в натуре (пользование имуществом, выполнение работ, оказание услуг) возмещается стоимость полученного в денежном выражении. Недействительная сделка может быть ничтожной и оспоримой. К ничтожным сделкам относятся:
1) мнимые сделки, т.е. сделки, совершенные лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия. При совершении мнимой сделки стороны не имеют намерений ее исполнять, либо требовать ее исполнения, например, сделки по выводу активов путем фиктивной реализации при угрозе банкротства, а также, сделки, направленные на получение дохода за счет возмещения из бюджета налога на добавленную стоимость.

Пример
Общество заключило договоры поставки с ООО 1 и ООО 2, Общество оплатило в адрес ООО 1 сумму, в том числе НДС 9 116 200 руб., в адрес ООО 2 сумму, в том числе НДС 76 000 руб. Комплектующие по заключенным договорам поступили на место сборки в ООО 3, с которым Общество заключило договор генерального подряда для сборки из комплектующих мебели. Собранная мебель доставлялась с места сборки в адрес Торгового дома, который принял поставленный товар по договору, заключенному между Обществом и Торговым домом, оплатив его на сумму, в том числе НДС 5 054 000 руб. Общество предъявило к возмещению из бюджета НДС в размере 4 179 549 руб. в связи с превышением суммы налоговых вычетов над суммой НДС с реализованных товаров. Основанием для отказа в возмещении налога явились недобросовестность Общества и его контрагентов, направленность действий налогоплательщика на необоснованное возмещение из бюджета сумм налога на добавленную стоимость в значительном

размере. Суд установил факт бестоварности совершенных сделок, к тому же не являющиеся характерными для деятельности Общества. Стоимость реализованной мебели значительно превышала среднерыночную стоимость аналогичного товара, объем единовременной реализации превышал разумные и возможные для предприятия пределы. К тому же все расчеты по оплате товара между Обществом и поставщиками были произведены в один операционный день за счет поступивших от Торгового дома денежных средств, предприятие-сборщик ООО 3 находится в розыске, номинальный учредитель и руководитель Торгового дома регистрацию и руководство не осуществляли. Учитывая, что в результате совершения спорных операций Общество получило прибыль только в виде возмещаемой из бюджета суммы налога, установленная судом мнимость сделок свидетельствует о его недобросовестности. (Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 8 апреля 2005 г. № Ф08-1153/05-499А);

2) притворные сделки, т.е. сделки, совершенные с целью прикрыть другую сделку. Как и в случае с мнимой сделкой, стороны не собираются исполнять совершенную сделку и преследуют цель ввести в заблуждение третьих лиц. Однако здесь стороны желают создать правовые последствия, которые намереваются скрыть. В данном случае существуют две сделки: сделка притворная, которая создается с целью ввести в заблуждение третьих лиц и сделка, прикрываемая ею, которую стороны намерены исполнить. Притворная сделка считается ничтожной. Прикрываемая же сделка может быть признана законом действительной (сделка дарения осуществлена под видом купли-продажи с целью избежать обнародования сведений, относящихся к личной тайне) или недействительной (купля-продажа совершена под видом дарения в обход правил о преимущественном праве покупки другими участниками общей собственности).

Пример
Общество реализовало фирме кирпич по договору о взаимных поставках на сумму 3660 тыс. руб. в обмен на оборудование на сумму 3661,5 тыс. руб. При выяснении обстоятельств дела оказалось, что Общество приобрело данное оборудование у Завода по цене 876,8 тыс. руб. Общество оприходовало оборудование по завышенной цене, что привело к завышению сумм амортизационных отчислений и соответственному занижению налога на прибыль, а также Общество предъявило НДС к вычету в завышенном размере, что повлекло неполную уплату сумм НДС. С учетом собранных доказательств было признано, что сделка между Обществом и фирмой является притворной сделкой, совершенная с целью прикрыть другую сделку по поставке Обществу оборудования от Завода. Суд посчитал правомерным доначисление соответствующих налогов и начисление налоговых санкций в государственный бюджет (Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 27.02.2004 г. № А11-4144/99-К2-2002).

Приведенный выше пример является не самым угрожающим. В Определении Конституционного Суда РФ от 08.06.2004 г № 226-О вводится понятие антисоциальной сделки, т.е. сделки, совершенные с целью, противной основам правопорядка и нравственности. Достаточными основаниями для признания сделки антисоциальной Конституционный Суд считает ее цель — уклонение от уплаты налогов.
Довольно опасным является признание сделки антисоциальной, так как последствием такого признания является взыскание в доход бюджета не суммы неуплаченного налога, а всего полученного по сделке с обеих сторон.

Пример

Иск Инспекции Министерства по налогам и сборам к ОАО о признании заключенных договоров недействительными и взыскании в доход РФ 29 336 тыс. руб. судом был удовлетворен, установив, что оспариваемые договоры заключены без намерения создать правовые последствия с целью уклонения от уплаты в бюджет РФ налогов в установленном законом размере, и признал их ничтожными на основании ст. 169, 170 Гражданского Кодекса РФ (Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 23.08.2002 г. по делу № КГ-А41/5478-02).

Таким образом, можно констатировать, что следствием недостаточно обоснованной стратегии оптимизации налогообложения может стать потеря двукратного оборота за проверяемый период с доначислением сумм неуплаченных налогов, пеней и штрафов.

2.3. «Оптимальная» оптимизация

Целью коммерческой организации или предпринимателя является извлечение прибыли при осуществлении своей хозяйственной деятельности. Естественным при этом будет желание налогоплательщика заплатить как можно меньше налогов. Здесь вступают в конфронтацию государственные интересы и интересы бизнеса. Неграмотно выстроенная налоговая политика приводит к возникновению схем уклонения от уплаты налогов, «обналичиванию» денег, неоправданным вычетам. Для того чтобы соблюсти этот «зыбкий» баланс, необходимо придерживаться нескольких принципов:
1) опираясь на вышесказанное, у компании должна быть обозначена ***деловая цель***, а у заключаемых сделок — экономическое обоснование. Допустим, вызывает определенную настороженность у проверяющих органов выдача беспроцентных займов одним юридическим лицом другому. Но, если в ответ на такой «реверанс» заемщик отпустит в недалеком будущем заимодавцу товар со скидкой или с отсрочкой платежа, то налицо аргумент в пользу существования деловой цели: установление долгосрочных партнерских отношений на взаимовыгодной основе. Или договоры на консультационные услуги всегда вызывали интерес у проверяющих органов, но, приведя четкую аргументацию, например, повышение качества обслуживания клиентов, увеличения скорости выполнения их заказов после проведения тренинга по обучению сотрудников компании деловому этикету, вряд ли в таком случае подлежат оспариванию понесенные затраты. Справедливости ради, надо отметить, что в большинстве случаев, суды поддерживают позицию налогоплательщика и признают решения налоговых органов недействительными.
Примером тому может служить Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 28.02.2006 г. № 12669/05.Налоговики доказывали отсутствие у Общества разумной хозяйственной цели, опираясь на то, что Общество получает прибыль не от заключаемых хозяйственных договоров, а от возмещения НДС из федерального бюджета. Общество приобретало товары на определенную сумму, включая налог на добавленную стоимость. Затем экспортировало их за границу по цене ниже закупочной, предъявляя к вычету уплаченный НДС. Налоговые органы отказали в возмещении НДС налогоплательщику, мотивируя это тем, что заключение сделки с единственной целью снизить налоги может служить основанием для признания налогоплательщика недобросовестным. Однако судьи ВАС указали на то, что факт реализации товара на экспорт по цене ниже цены приобретения товара у российского поставщика, включающей налог на добавленную стоимость, сам по себе, вне связи с другими обстоятельствами конкретного дела, не может свидетельствовать о недобросовестности налогоплательщика и рассматриваться в качестве объективного признака недобросовестности. Кроме того, этот факт не означает отсутствия экономической выгоды и хозяйственного результата от заключенных

налогоплательщиком сделок, поскольку при расчете прибыли в стоимость приобретенного у российского поставщика товара не подлежит включению налог на добавленную стоимость, уплаченный обществом поставщику.
Отказывая заявителю в удовлетворении его требований по мотиву недобросовестности налогоплательщика, суды первой и кассационной инстанций в обоснование своей позиции сослались на определение Конституционного Суда РФ от 25.07.2001 г. № 138-О, не приведя каких-либо других доводов и представленных налоговым органом доказательств, свидетельствующих о недобросовестности заявителя.
Поскольку обязанности по доказыванию факта недобросовестности и представлению соответствующих доказательств возлагаются на налоговый орган, именно он должен доказать те обстоятельства, на которые ссылается в обоснование своих требований и возражений. В этой связи решение налогового органа было признано недействительным и обязало инспекцию возместить НДС из бюджета;
2) минимизация должна быть законной. До тех пор, пока минимизация не будет выходить за пределы законности, ее нельзя признать противоречащей целям государства, а, следовательно, противоправной в связи с отсутствием общественного вреда. Нужно отличать законную налоговую оптимизацию и уклонение от уплаты налогов. Уклонение от уплаты налогов определяется как минимизация своих налоговых обязательств противозаконными способами, в частности, путем сокрытия своих доходов или предоставление в налоговые органы искаженной отчетности. Такая деятельность может привести к возбуждению уголовного дела по ст. 199 Уголовного Кодекса РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации». Основанием для этого могут вполне послужить доказательства, собранные налоговыми органами в ходе осуществления проверок. Например, организация оплатила приобретенное имущество векселем, полученным по договору займа, который к моменту предъявления НДС к вычету не был оплачен, вследствие чего возникает налоговая ответственность за неполную уплату НДС.
В настоящий момент законодательство предоставляет ряд законных и безопасных методов налоговой оптимизации:
а) оперирование инструментами учетной политики: выбор способа начисления амортизации, применение повышающих коэффициентов для основных средств, используемых в условиях повышенной сменности или агрессивной среды (допускается повышающий коэффициент не выше 2) и для основных средств, являющихся предметом договора лизинга (допускается повышающий коэффициент не выше 3), использование резервов по сомнительным долгам для предприятий, имеющих значительную дебиторскую задолженность со сроками погашения выше 45 дней;
б) договорная политика: использование вместо договоров купли-продажи лизинговых схем приобретения оборудования; применение посреднических договоров (комиссии, агентских договоров, поручения) во избежание оплаты НДС с поступающей оплаты, заключение договоров о совместной деятельности, по которым между участниками распределяется не полученный доход в результате совместной деятельности, а полученная прибыль, использование товарного кредита и т.п.;
в) оплата авансов по договорам поставки банковскими векселями по отдельно заключаемым договорам;
г) варьирование политики оплаты труда (использование регрессии, переход на специальный режим, не предусматривающий налогообложения единым социальным налогом) и т.п.
д) применение льгот, предусмотренных действующим налоговым законодательством путем перевода некоторых видов деятельности предприятия на специальные режимы налогообложения (организации, использующие труд инвалидов, организации, находящиеся на специальных режимах налогообложения — упрощенной системе или переведенных на уплату единого налога на вмененный доход);

е) возможность получения отсрочки или рассрочки по уплате налогов. Ст.64 Налогового Кодекса РФ предусматривает возможность предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налогов при причинении налогоплательщику ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы, задержки финансирования из бюджета или оплаты выполненного государственного заказа, угрозы банкротства налогоплательщика в случае единовременной выплаты им налога, если производство или реализация товаров, работ, услуг носит сезонный характер. Отсрочка или рассрочка может быть предоставлена на срок от одного до шести месяцев. За предоставление такой льготы необходимо платить проценты в размере ½ ставки рефинансирования Банка России, за исключением отсрочки, предоставляемой в связи с причинением ущерба в результате стихийного бедствия и задержкой финансирования из бюджета. Возможность получения инвестиционного налогового кредита согласно ст. 67 Налогового Кодекса РФ при наличии перечисленных в этой статье оснований позволяет налогоплательщику уменьшать сумму налога в течение срока действия договора об инвестиционном налоговом кредите, который может быть заключен на срок от одного до пяти лет с уплатой процентов от ½ до ¾ ставки рефинансирования Банка России;

3) минимизация должна быть разумной.

Применение любого метода оптимизации предполагает его детальную проработку. Использование непродуманных схем, как правило, чревато серьезными штрафными санкциями со стороны государственных органов. Неслучайно, законодателем в Налоговый Кодекс РФ в гл. 25 «Налог на прибыль организаций» был введен термин обоснованных расходов. Согласно ст. 252 Налогового Кодекса РФ «под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме». При проверках налоговые органы руководствовались разъяснениями, приведенными в Методических рекомендациях по применению гл. 25 «Налог на прибыль организаций» ч. II Налогового кодекса РФ, которые утверждены приказом МНС России от 20.12.2002 г. № БГ-3-02/729 (утратили силу в соответствии с Приказом Федеральной налоговой службы САЭ-3-02/173@). В соответствии с п. 5 вышеуказанных рекомендаций «под экономически оправданными расходами следует понимать затраты, обусловленные целями получения доходов, удовлетворяющие принципу рациональности и обусловленные обычаями делового оборота». В соответствии со ст. 50 Гражданского Кодекса РФ коммерческие организации преследуют в качестве одной из основных своих целей получение прибыли при осуществлении своей деятельности. Таким образом, по мнению налоговых органов, расходы, осуществляемые в рамках деятельности, при которой организация получает систематический убыток, не удовлетворяют принципу экономической оправданности.

Пример.

Коммерческая организация реализует систематически товары с небольшой товарной наценкой, которая не покрывает суммарно расходы на заработную плату, транспортные расходы, складские расходы, на обучение, консультационные расходы и т.п. В результате этого как в бухгалтерском, так и в налоговом учете формируется убыток, следовательно, в данном случае проверяющие органы могут признать расходы организации, к примеру, по обучению, экономически не оправданными. Кроме того, налоговые органы могут поставить под сомнение необходимость осуществления таких расходов, так как здесь нарушается принцип рациональности: зачем организации производить такие расходы, которые приводят к ухудшению результатов от ведения хозяйственной деятельности. Соответственно, организации необходимо вооружиться аргументами, подтверждающими целесообразность производимых расходов.

Пример.

Предприятие-комиссионер пользуется услугами сторонней организации по поиску возможных покупателей товара комитента. В качестве доказательств экономической оправданности таких расходов предприятие-комиссионер может представить перечень покупателей, которые приобрели товары на значительные суммы благодаря действиям сторонней организации (например, если сторонняя организация имеет сформировавшиеся деловые связи на территории определенного региона), расчет прибыли от заключенной сделки и т.д.

Понятие обычая делового оборота дано в ст. 5 Гражданского Кодекса РФ. В соответствии с ней «обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе.

Обычаи делового оборота, противоречащие обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются».

Пример.

Предприятие осуществляет туристическую деятельность на территории одного субъекта федерации, а оплачивает арендную плату за офисное помещение в г. Москве. Но арендуемое помещение используется для проведения переговоров и заключения договоров с крупными туроператорами, находящимися в г. Москва, вследствие чего, предприятие получает доход от оказания туристических услуг и продажи авиабилетов на территории своего субъекта федерации. Данные затраты могут быть признаны удовлетворяющими обычаям делового оборота.

Очевидно, что разный подход в отнесении тех или иных расходов к экономически обоснованным приводит к разногласиям между налогоплательщиком и налоговым органом, которые может разрешить только суд. Здесь нужно подчеркнуть, что к налоговым спорам приводят указанные в ст. 264 Налогового Кодекса затраты под п. 49 «Другие расходы, связанные с производством и реализацией». Поэтому для обоснования своей позиции признания необычных или непривычных расходов в целях налогообложения прибыли налогоплательщику необходимо иметь четкое и однозначное обоснование.

Пример.

Предприятие включило в расходы, учитываемые в целях налогообложения прибыли сумму по добровольному медицинскому страхованию от клещевого энцефалита и болезни Лайма. Налоговая инспекция посчитала данное уменьшение налогооблагаемой прибыли неправомерным. Судом было установлено, что сотрудники предприятия работают на территории Томской области, обслуживая оборудование связи и абонентов в обособленных подразделениях, что повышает уровень риска заболеваемости в весенне-летний период. Учитывая тот факт, что клещевой энцефалит и болезнь Лайма для Томской области является краевой патологией, а применение соответствующей профилактики на городских пунктах и методов экстренной диагностики позволяют значительно снизить количество тяжелых случаев заболевания с последующей утратой трудоспособности, суд пришел к выводу в пользу предприятия, поскольку произведенные налогоплательщиком затраты позволяли избежать расходов на дорогостоящее лечение вышеназванных заболеваний. Довод налогового органа об отсутствии экономической оправданности затрат предприятия на добровольное медицинское страхование работников обоснованно отклонен судом (Постановление Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 20.03.2006 г. № Ф04-1519/2006 (20720-А67-15)).

Как показывает судебная практика, зачастую суд поддерживает позицию налогоплательщика, так как предприятию проще доказывать целесообразность

производимых расходов в силу знания специфики его деятельности. При этом позиция предприятия устойчива в том случае, если оно следует двум условиям: расходы действительно оправданны для предприятия, и оно может это документально доказать, размер таких расходов также находится в разумных для него пределах. Также политика в отношении заключаемых договоров на определенный вид услуг или товаров должна быть однородна: нельзя допускать значительные колебания цен на одни и те же материалы или работы в случае заключения договоров с различными контрагентами.

Широко используемое предприятиями в спорах с налоговыми органами положение, установленное п. 7 ст. 3 Налогового Кодекса РФ, о том, что все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов), в случае использования схем минимизации налогообложения требует индивидуального подхода. Как показывает практика, на предпринятые предпринимателями шаги в области минимизации налогов законодатель делает ответные шаги и устраняет пробелы в законодательстве.

Налоговое планирование желательно осуществлять постепенно, плавно уменьшая соответствующие налоги, так как резкое снижение налогов может привести к привлечению внимания налоговых органов. Особенно это касается крупных предприятий, чьи налоговые поступления могут являться значительным вкладом в бюджет территории, на которой они находятся.

Если крупная компания платит директору мизерную зарплату или просто не сопоставимую со средними зарплатами по региону, то, естественно, такая зарплатная политика вызовет подозрения у проверяющих. Или организация, желая снизить налоги, уплачиваемые с заработной платы, увольняет единовременно всех сотрудников, которые продолжают активно трудиться, но уже под «вывеской» общественной организации инвалидов или в качестве предпринимателей. Если снижать пресловутые налоги с заработной платы с помощью компании, находящейся на упрощенной системе налогообложения, то необходимо позаботиться о том, чтобы лица, являющиеся собственниками или исполнительным органом этой компании не были связаны с основной компанией, хотя бы на бумаге. Незаконность сделки в этом случае не просматривается, но риск привлечь проверяющих существует. При проведении мероприятий по оптимизации необходимо пользоваться услугами профессионалов в своей отрасли (бухгалтеров, юристов, налоговых консультантов), которые должны просчитать получаемый экономический эффект от проведения оптимизации, оценить степень риска при проверке, проанализировать вероятность возникновения судебного процесса и возможность его выиграть, просчитать затраты на проведение мероприятий;

4) особое внимание необходимо уделять ***оформлению документов***. Все документы, касающиеся какой-либо сделки (договоры, акты выполненных работ, платежные поручения и т.п.) должны содержать одинаковые формулировки, для того, чтобы избежать двойственной трактовки проводимой хозяйственной операции. Например, главный инженер предприятия составляет план реконструкции здания (замена окон на пластиковые, установка перегородок для увеличения количества отдельных кабинетов и т.п.), а договоры заключаются с формулировкой « ремонт помещений», акты выполненных работ оформляются аналогично. Бухгалтер по фактически предъявленным документам отнесет такие расходы на себестоимость, что при тщательной проверке налоговыми органами может послужить предметом начисления штрафных санкций, так как расходы по реконструкции помещений не могут быть отнесены к уменьшающим налогооблагаемую прибыль расходам. Если компания заключает договор на информационно-консультационные услуги на значительную для нее сумму, то обязательно нужно подкрепить его соответствующими документами: перечень освещаемых вопросов, цена проработки каждого вопроса в трудозатратах, обоснование ожидаемого эффекта от полученных услуг, заключение, оформленное в виде отчета и т.п.

В этом случае сделка будет выглядеть безукоризненно как в гражданско-правовых, так и в налоговых аспектах.
Подытоживая вышеизложенное, можно сделать вывод, что, для того, чтобы применять методы налоговой оптимизации руководству нужно оценить многие факторы: ожидаемый эффект от проведения, выраженный в точных расчетах снижения налоговой нагрузки и расходы, требующиеся для реализации, квалификацию своих сотрудников, возможность использования профессионалов, специализирующихся на оптимизации и наработавших определенную практику, а также степень риска, допускаемого выбранным методом оптимизации.

3. Низконалоговые схемы выплаты дохода

3.1. «Лизинг» персонала у низконалоговой организации

Законодательная база

В последнее время в России получает распространение так называемый аутсорсинг персонала, заключающийся в предоставлении аутсорсером (компания, предоставляющая услуги аутсорсинга) временного персонала компании, нуждающейся в такого вида услугах. В качестве примера можно привести услуги по ведению бухгалтерского учета, если в штате компании нет бухгалтерской службы, услуги по охране, если в штате не предусмотрено создание собственной охранной службы. Иногда такой вид услуг в литературе называют «лизингом» или «арендой» персонала. На наш взгляд такие термины не совсем удачны, так как согласно ст. 128 Гражданского Кодекса РФ человек не может являться объектом гражданских прав, поэтому более корректно при заключении договоров аутсорсинга употреблять термин «предоставление персонала».
В настоящий момент в Гражданском Кодексе РФ не предусмотрено специальной формы договора на предоставление персонала, поэтому заключение такого договора считаем возможным на основании ст. 421 Гражданского Кодекса РФ. Договор на предоставление персонала может быть заключен в нижеприведенной форме:

ДОГОВОР ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА №

Место заключения договора Дата заключения договора

_____ в лице _____,
Полное наименование организации *Должность, ФИО уполномоченного лица*
действующего на основании _____, именуемое в дальнейшем «Заказчик» с одной стороны и _____в лице _____,
Полное наименование организации *Должность, ФИО уполномоченного лица*
действующего на основании _____, именуемое в дальнейшем «Исполнитель» с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Исполнитель принимает на себя обязанность предоставить Заказчику персонал для осуществления деятельности Заказчика, а также для выполнения заданий для предприятия Заказчика в рамках его предпринимательской деятельности. Заказчик обязуется выплатить Исполнителю вознаграждение, а также возместить расходы, связанные с предоставлением персонала. Перечень услуг предоставляемых Исполнителем Заказчику определяется приложением

№1 к настоящему договору, которое является неотъемлемой частью к договору. *В Приложении оговаривается список персонала с указанием количества сотрудников, их квалификации, в том числе по профилю образования, наличия опыта работы, обеспеченности различными допусками и аттестатами, навыками в требуемой области работы.*

1.2. Исполнитель предоставляет персонал в соответствии с потребностями Заказчика, которые оговариваются в приложении к настоящему договору. Количество специалистов и рабочих, предоставляемых в рамках настоящего договора, а также требования к профессиональной квалификации определяются Заказчиком и указываются в приложении к настоящему договору.

1.3. Исполнитель обязан обеспечить выполнение заданий Заказчика при помощи своих сотрудников, осуществляющих работу на предприятии Заказчика и на его оборудовании. Строго следовать указаниям Заказчика и поддерживать производственную деятельность на предприятии Заказчика на необходимом уровне.

2. Права и обязанности Исполнителя

2.1. Исполнитель обязан предоставить персонал, состоящий из специалистов и рабочих в соответствии с потребностью Заказчика, для нормального осуществления деятельности в соответствии с приложением № 1 к настоящему договору.

2.2. Исполнитель обязан обеспечить выполнение своими работниками всех требований технологической дисциплины, правил техники безопасности, правил пожарной безопасности, требований локальных актов предприятия Заказчика, требований законодательства установленные для производственного процесса.

2.3. Исполнитель самостоятельно осуществляет отбор специалистов необходимых для работы на предприятии Заказчика и несет все расходы, связанные с набором персонала, заключает с ними трудовые договора и самостоятельно выплачивает работникам заработную плату.

2.4. Исполнитель самостоятельно определяет условия трудовых договоров со своими работниками и выполняет все требования, предусмотренные трудовым законодательством для работников.

2.5. Исполнитель несет ответственность за действия своих работников при выполнении работ на предприятии Заказчика, в том числе ответственность за причинение ущерба имуществу Заказчика, ответственность за невыполнение заданий определенных Заказчиком в рамках данного договора.

2.6. Исполнитель вправе требовать от Заказчика осуществления действий связанных с обучением, проведением инструктажей, получением допусков или иных действий, требуемых в соответствии с законодательством РФ по отношению к персоналу, предоставляемому Исполнителем Заказчику.

2.7. Исполнитель обязан уведомить своих работников осуществляющих работы на предприятии Заказчика о том, что указания представителей Заказчика являются обязательными для выполнения.

3. Права и обязанности Заказчика

3.1. Заказчик обязан обеспечить места и объем работы для работников Исполнителя, а также нормальные условий труда (в соответствии со ст. 163 Трудового Кодекса РФ) и меры по технике безопасности, предусмотренных законодательством РФ.

3.2. Заказчик направляет Исполнителю заявку с указанием необходимых специалистов, их количества и квалификации, а также род выполняемой работы.

3.3. Заказчик имеет право давать Исполнителю обязательные указания и вносить изменения в заявку по мере необходимости их корректировки.

3.4. Заказчик обеспечивает и оплачивает своевременное прохождение обследования оборудования, оплачивает ремонт, обеспечивает бытовые условия для работников Исполнителя и организует соблюдение требований пожарной, производственной, бытовой безопасности на предприятии. Заказчик обязуется обеспечить работников Исполнителя всеми необходимыми средствами для выполнения работ в рамках своих заданий.

3.5. Заказчик имеет право требовать от Исполнителя привлекать к дисциплинарной ответственности работников Исполнителя, при нарушении ими трудовой дисциплины, причинению ущерба имуществу Заказчика, невыполнению заданий и планов, утвержденных и согласованных Заказчиком.

3.6. Заказчик имеет право давать работникам Исполнителя обязательные для исполнения указания, вмешиваться в текущую деятельность и осуществлять контроль над деятельностью работников Исполнителя, предоставляемых Заказчику в рамках настоящего договора.

4. Документальное оформление и отчетность

4.1. Все документы, заявки, задания и планы, имеющие отношения к настоящему договору составляются в письменном виде и утверждаются Заказчиком и Исполнителем. В случае возникновения претензий, стороны отражают это в актах, а также предусматривают меры по их устранению.
4.2. Дважды в месяц Исполнитель представляет отчет о выполнении заявок Заказчика, который утверждается Заказчиком и является основанием для взаиморасчетов между сторонами.
4.3. При необходимости стороны могут корректировать или изменять согласованные документы, если этот не ущемляет их интересы.
4.4. Исполнитель самостоятельно обеспечивает и несет ответственность за соблюдение им всех требований трудового законодательства перед своими работниками, которые участвуют в выполнении заданий на предприятии Заказчика. Обеспечивает соблюдение и своевременное оформление социальных льгот, программ поддержки персонала и т.д.
4.5. Заказчик вправе требовать замены направляемого персонала, в случае, если предоставленный персонал не справляется с поставленными задачами.

5. Расчеты

5.1. Исполнитель получает от Заказчика вознаграждение за выполнение заявок в рамках настоящего договора и выполнение заданий без нареканий со стороны Заказчика в размере, определяемом ежемесячно на основании соглашения о сумме вознаграждения за месяц, подписанным обеими Сторонами. Сумма вознаграждения перечисляется на расчетный счет Исполнителя. Основанием для перечисления является отчет Исполнителя, утвержденный Заказчиком.
5.2. Вознаграждение выплачивается в следующем порядке:
1) до 15 числа каждого текущего месяца заказчик осуществляет авансовый платеж, размер которого определяется сторонами до 15 числа текущего месяца;
2) окончательный расчет между сторонами осуществляется в конце текущего календарного месяца. Основанием для окончательных расчетов, является акт выполнения работ с указанием вознаграждения за месяц.

6. Ответственность сторон

6.1. Стороны обязуются добросовестно выполнять принятые на себя обязательства. Все разногласия, возникающие в рамках настоящего договора, стороны удостоверяют письмами, актами, претензиями, которые удостоверяются уполномоченными представителями сторон.
6.2. Заказчик несет ответственность за соблюдение требований техники безопасности, пожарной безопасности и иной ответственности в рамках текущей деятельности своего предприятия. Заказчик не несет ответственность за причинение вреда работникам Исполнителя при осуществлении работ на его предприятии.
6.3. Исполнитель самостоятельно несет ответственность и компенсирует вред, причиненный своим работникам при осуществлении ими деятельности на предприятии Заказчика.
6.4. При нарушении Заказчиком сроков оплаты услуг Исполнителя, Заказчик выплачивает Исполнителю пеню в размере 0,1 % за каждый день просрочки от суммы, неуплаченной в срок.
6.5. В случае ненадлежащего выполнения или невыполнения Исполнителем заявок Заказчика, Исполнитель обязан устранить нарушения, а также выполнить поставленные перед ним задания в разумно короткие сроки. При причинении Исполнителем виновным действием или бездействием убытков Заказчику, он обязан компенсировать их в течение 10 дней с момента составления расчетов убытков и согласования его представителями обеих сторон.
6.6. Стороны настоящего договора стремятся урегулировать все споры путем переговоров, а в случае не достижения согласия передают спор на рассмотрение арбитражного суда по подсудности.

7. Форс-мажор

7.1. В случае наступления обстоятельств непреодолимой силы: явления стихийного характера (землетрясение, наводнение, удар молнии, извержение вулкана, сель, оползень, цунами и т.п.), температуру, силу ветра и уровень осадков в месте исполнения обязательств по договору, исключающих для человека нормальную жизнедеятельность; мораторий органов власти и управления; забастовки, организованные в установленном законом порядке, вступление в силу

законодательных актов, препятствующих исполнению сторонами взятых на себя обязательств и другие обстоятельства, которые могут быть определены сторонами договора как непреодолимая сила для надлежащего исполнения обязательств, стороны не несут ответственность за невыполнение взятых на себя обязательств.

8. Заключительные положения

8.1. Настоящий договор, а также все соглашения, подтверждения, счета и иные документы, оформляемые во исполнение условий настоящего договора, направляются, получаются, заключаются сторонами посредством факсимильной связи и признаются сторонами юридически эквивалентными, без каких-либо ограничений, документами, составленными в письменной форме, в качестве формальных доказательств.

Указанные в настоящем пункте документы могут быть также оформлены и иным способом, предусмотренным законодательством РФ.

8.2. Настоящий Договор выражает все договорные условия и понимание между сторонами в отношении всех упомянутых здесь вопросов, при этом все предыдущие обсуждения, обещания, представления между сторонами, если таковые имелись, теряют силу и заменяются вышеизложенным текстом.

8.3. Подписанный Договор вступает в силу с «___» _____ ____ г. и действует до «___» _____ ____ г.

8.4. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим Договором, стороны будут руководствоваться действующим законодательством РФ.

9. Юридические адреса и реквизиты сторон:

Налоговый Кодекс позволяет налогоплательщику, осуществляющему расходы по предоставлению работников сторонними организациями, отнести их к учитываемым расходам в целях налогообложения прибыли согласно подп. 19 п. 1 ст. 264 Налогового Кодекса РФ.

Судебная практика также поддерживает налогоплательщика, осуществляющего расходы по предоставлению работников сторонними организациями (например, Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 12 апреля 2004 г. по делу А56-20964/03).

Оптимизация налогообложения

Заключение договора на предоставление персонала позволяет снизить налоговое бремя компании. Для этого необходимо перевести работников определенных служб (бухгалтерия, отдел рекламы, одел маркетинга, финансово-экономический отдел и т.п.) в другую созданную или уже имеющуюся компанию, находящуюся на упрощенной системе налогообложения. При этом нужно учитывать, что упрощенную систему налогообложения вправе применять организации, удовлетворяющие следующим условиям:

1) организации, в которых доля непосредственного участия других организаций составляет менее 25 %;

2) средняя численность работников организации за отчетный (налоговый) период не превышает 100человек;

3) остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, определяемая в соответствии с законодательством РФ о бухгалтерском учете, не превышает 100 млн. руб.

Не вправе применять упрощенную систему налогообложения налогоплательщики, указанные в ст. 346.12 гл. 26.2 Налогового Кодекса РФ.

Главой 26.2 Налогового Кодекса РФ установлено два вида объекта налогообложения, один из которых выбирается налогоплательщиком самостоятельно и применяется не менее трех лет с момента перехода на упрощенную систему налогообложения: доходы и

доходы, уменьшенные на величину расходов. Если объектом налогообложения являются доходы, то налоговая ставка устанавливается в размере 6% от доходов. Если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, то налоговая ставка устанавливается в размере 15% с разницы.
Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождаются от уплаты ЕСН, налога на прибыль, НДС согласно п. 2 ст. 346.11 Налогового Кодекса РФ, но уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, которые составляют 14 % от фонда оплаты труда, они обязаны производить. Затраты на уплату страховых взносов включаются в расходы, если выбранным объектом налогообложения является доход, уменьшенный на величину расходов. Если объектом налогообложения является доход, то затраты на уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхование уменьшают единый налог (но не более, чем на 50 %, согласно ст. 346.21 Налогового Кодекса РФ).
Рассмотрим эффект применения вышеуказанного метода на примере.

Пример
Без применения метода оптимизации налогообложения *в компании «Марс», находящейся на общем режиме налогообложения:*
1) выручка от реализации услуг за год составляет 7 080 000руб., в том числе НДС 18% 1 080 000руб.;
2) заработная плата персонала за год составляет 3 000 000руб.;
3) единый социальный налог, начисляемый на заработную плату, составляет 26% (по максимальной ставке) в соответствии со ст. 241 Налогового Кодекса РФ или 780 000руб.;
4) прочие учитываемые в целях налогообложения расходы составляют 1 050 000руб.
Компания заплатит в бюджет следующие налоги:
1) НДС — 1 080 000руб.;
2) ЕСН — 780 000руб.;
3) налог на прибыль (7 080 000 руб. – 1 080 000 руб. – 3 000 000 руб. – 780 000 руб. – 1 050 000 руб.) × 24% = 280 800 руб.
ИТОГО на общую сумму 2 140 800 руб.
При применении метода оптимизации налогообложения *привлекается компания «Сатурн», применяющая упрощенную систему налогообложения, куда переводится необходимый штат сотрудников компании «Марс». Рассчитаем налоговую нагрузку у компании «Сатурн» при условии, что объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов:*
1) заработная плата персонала компании «Сатурн» за год составит 3 000 000руб.;
2) страховые взносы на обязательное пенсионное страхование составят 14% или 420 000руб.
Для того, чтобы компания «Сатурн» могла покрыть хотя бы затраты на оплату труда с обязательными отчислениями и единый налог, необходимо, чтобы ее доход был больше 3 420 000руб., например, 3 500 000руб. Единый налог считается в этом случае в размере 15% с разницы между доходами и расходами, что составляет 12 000руб. (доходы 3 500 000руб. – расходы 3 420 000руб. = налогооблагаемая база 80 000руб.), но законодатель предусмотрел уплату единого минимального налога за налоговый период, каковым является календарный год, в размере 1% от дохода, если единый минимальный налог окажется больше единого налога. В нашем случае единый минимальный налог составит 35 000 руб. Таким образом, компания «Сатурн» заплатит в бюджет:
1) страховые взносы на обязательное пенсионное страхование в размере 420 000 руб.;
2) единый минимальный налог в размере 35 000 руб.
ИТОГО на общую сумму 455 000 руб.

Компания «Марс» заплатит компании «Сатурн» за услуги по предоставлению персонала сумму в размере 3 420 000 руб. и учтет их в расходах, уменьшающих налогооблагаемую прибыль. Таким образом, компания «Марс» заплатит следующие налоги в этом случае (используем данные предыдущего примера):
1) НДС 1 080 000 руб.;
2) налог на прибыль (7 080 000руб. – 1 080 000 руб. – 3 420 000 руб. – 1 050 000 руб.) × 24% = 367 200 руб.
ИТОГО на общую сумму 1 447 200руб.
Общая сумма налогов, которую должны заплатить обе компании, равна 1 902 200 руб., что меньше суммы налогов, подлежащих к уплате компанией « Марс», не применяющей метод оптимизации налогообложения, на 238 600 руб. или на 11,2 %
Если объектом налогообложения компании «Сатурн» являются доходы, то суммы налогов, подлежащих к уплате, будут следующими:
1) единый налог с доходов 3 500 000 руб. × 6% = 210 000 руб., уменьшенный на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, но не более чем на 50%. В нашем случае сумма единого налога составит 105 000руб.,
2) страховые взносы на обязательное пенсионное страхование составляют 420 000 руб.
ИТОГО на общую сумму 525 000 руб.
Общая сумма налогов, которую должны заплатить обе компании, равна 1 972 200 руб., что меньше суммы налогов, подлежащих к уплате компанией «Марс», не применяющей метод оптимизации налогообложения, на 168 600 руб. или на 7,9%.

При применении такой схемы необходимо помнить, что доход, определяемый на основании ст. 346.15 и ст. 346.25 Налогового Кодекса РФ в организациях, находящихся на упрощенной системе налогообложения, не должен превышать сумму в 20 млн. руб. за отчетный (налоговый) период.

«Подводные камни» применения метода оптимизации налогообложения

1. Реализация данного метода на практике потребует расходов на создание компании, предоставляющей персонал, а также на кадровые и бухгалтерские услуги.
2. Резкое снижение налоговой нагрузки становится объектом пристального внимания налоговых органов, вследствие чего компании необходимо оформлять проводимые операции документом с подробным описанием полученных услуг.
3. В случае неудовлетворительной работы какого-либо работника компания, получившая персонал, не может наложить взыскание на такого работника или уволить по своей инициативе, так как данный работник не состоит в трудовых отношениях с компанией.
4. В случае получения трудового увечья каким-либо работником компания, предоставившая персонал, не сможет выполнить свои обязательства согласно ст. 228 Трудового Кодекса РФ.

3.2. Использование преимуществ общественной организации инвалидов.

Сэкономить предприятию на уплате ЕСН позволяет «инвалидная» льгота (ст. 239 НК РФ). Например, инвалиды-предприниматели освобождены от ЕСН с доходов в пределах 100 000 рублей в год. А если в штате организации есть инвалиды I, II и III групп, то их выплаты не облагаются налогом. Льготу применяют до тех пор, пока доход этих работников не превысит 100 000 рублей. С месяца превышения, ЕСН нужно платить в обычном порядке.

Пример.
Работник предприятия является инвалидом II группы. В течение 2005 года ему начислено заработной платы (другие выплаты в его пользу не производились) 150 000 рублей – по 12 500 рублей ежемесячно.
*За период январь – август (8 месяцев) доход работника составил 100 000 рублей (12 500 руб. * 8 мес.), которые не включаются в базу для начисления ЕСН.*
*В сентябре исчисленный с начала года доход работника составил 112 500 рублей (12 500 руб. * 9 мес.). Следовательно, у работодателя возникла обязанность уплатить налог с суммы 12 500 рублей (112 500 руб. – 100 000 руб.).*
В целом за год налогообложению подлежат 50 000 рублей (150 000 руб. – 100 000 руб.).

Чтобы получить льготу, нужно сдать в налоговую инспекцию список инвалидов с указанием номера и даты выдачи справок об инвалидности.
Если общая сумма выплат в пользу работника-инвалида превысила 100 000 рублей, а с учетом предоставленной льготы составили сумму менее 100 000 рублей, то исчисление ЕСН производится по ставкам, предусмотренным для налоговой базы, не превышающей 100 000 рублей.

Пример.
Работнику, являющемуся инвалидом, в течение налогового периода начислено 150 000 рублей.
С учетом льготы, предусмотренной подп. 1 п. 1 ст. 239 НК РФ, налоговая база составила 50 000 рублей (150 000 руб. – 100 000 руб.). ЕСН исчисляется по максимальным ставкам и за год составляет:
*- в части, зачисляемой в федеральный бюджет: 50 000 руб. * 20 % = 10 000 руб.;*
*- в части, зачисляемой в ФСС: 50 000 руб. *2,9 % = 1450 руб.;*
*- в части, зачисляемой в ФФОМС: 50 000 руб. * 1,1 % = 550 руб.;*
*- в части, зачисляемой в ТФОМС: 50 000 руб. * 2 % = 1000 руб.*

В том случае, если сотрудник получил инвалидность не в начале налогового периода, то до получения инвалидности ЕСН начисляется в общеустановленном порядке. Льготу работник получает только после получения справки об инвалидности.
Есть предприятия, у которых льготируются доходы всех сотрудников, а не только инвалидов. Это общественные организации инвалидов (в том числе созданные как союзы общественных организаций инвалидов), среди членов которых инвалиды и их законные представители составляют не менее 80 процентов, их региональные и местные отделения; организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов и в которых численность работающих инвалидов не менее 50 процентов, и также заработная плата в общем фонде оплаты труда на предприятии не менее 25 процентов.
Эти организации имеют право на льготу в том случае, если не производят и не продают подакцизные товары, минеральное сырье, другие полезные ископаемые. А также товары по специальному перечню, который утвержден постановлением Правительства РФ № 884 от 22 ноября 2000 г.:
- шины для автомобилей;
- охотничьи ружья;
- яхты, катера (кроме специального назначения);
-продукция черной и цветной металлургии (кроме вторичного сырья черных и цветных металлов и метизов);
- драгоценные камни и драгоценные металлы;
- меховые изделия (кроме изделий детского ассортимента);
- высококачественные изделия из хрусталя и фарфора;

- икра осетровых и лососевых рыб;
- готовая деликатесная продукция из ценных видов рыб и морепродуктов.

Условия применения льготы те же – до момента, когда заработная плата сотрудника превысит 100 000 рублей.

3.3. Безналоговая премия как вариант выплаты заработной платы

Компании, желая стимулировать своих работников к повышению эффективности их трудовой деятельности, используют систему премиальных выплат. В соответствии со ст.144 Трудового Кодекса РФ работодатель вправе устанавливать стимулирующие выплаты своим сотрудникам с учетом мнения представительного органа работников. Наиболее целесообразно положения об оплате труда прописывать в коллективном договоре. В случае если составление коллективного договора в компании не предусмотрено, то стимулирующие выплаты устанавливаются в других локальных нормативных актах (положение об оплате и стимулировании труда персонала компании) с учетом мнения представительного органа работников. На практике, в качестве представительного органа работников выступает профсоюз. На тех же предприятиях, где создание профсоюза не предусмотрено, в представительный орган выбираются лица из числа работников предприятия самими работниками предприятия, которые должны одобрить положение об оплате и стимулирования труда и направить на утверждение работодателю.

В целях влияния на сумму уплачиваемых налогов рассматриваются два вида премий:

- Премии, уменьшающие налогооблагаемую прибыль
- Премии, не уменьшающие налогооблагаемую прибыль

К премиям первого вида относятся премии, выплачиваемые за производственные результаты, например, за выполнение запланированного объема продаж, за выпуск продукции без брака и т.д. Премии такого вида относятся к расходам на оплату труда в соответствии с п.2 ст.255 Налогового Кодекса РФ в качестве начислений стимулирующего характера и соответственно облагаются ЕСН согласно п.1 ст.236 Налогового Кодекса РФ и НДФЛ.

Для выплаты таких премий необходимо оформить приказ о назначении премий с указанием причины начислений. Здесь нужно отметить, что если предприятие желает уменьшать налогооблагаемую прибыль на премиальные выплаты, то все заключаемые на предприятии трудовые договоры должны иметь ссылку на положение о премировании. Так как в соответствии с п.21 ст.270 Налогового Кодекса РФ не учитываются в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, любые виды вознаграждений, предоставляемых руководству или работникам помимо вознаграждений, выплачиваемых на основании трудовых договоров (контрактов).

К премиям второго вида обычно относятся премии, выплачиваемые к праздникам, юбилейным датам, т.е. не относящиеся к производственной деятельности предприятия. Данные выплаты не относятся к уменьшающим налогооблагаемую прибыль расходам и соответственно не облагаются ЕСН согласно п.3 ст.236 Налогового Кодекса РФ, уплачивается только НДФЛ.

По поводу начисления взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на такой вид премий существуют противоположные точки зрения:

- Начислять данные взносы компании, выплачивающие работникам премии за непроизводственные результаты, обязаны, поскольку указанные премии не поименованы в перечне выплат, на которые не начисляются страховые взносы, утвержденном Постановлением Правительства РФ от 7июля 1999г. №765. Данная

точка зрения поддерживается судебными органами (постановление Федерального Арбитражного суда Дальневосточного округа от 11мая 2005г. №Ф03-А04/05-2/809).

- Взносы на страхование от несчастных случаев не начисляются на премии, не связанные с вознаграждением за конкретные трудовые результаты. Такие выплаты не должны облагаться указанными страховыми взносами, поскольку перечень выплат, на которые не начисляются страховые взносы в Фонд социального страхования, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 07.07.1999 N 765, устанавливает исключения не из любых доходов, полученных работниками, а из выплат, исчисленных в связи с выполнением ими работы (служебных обязанностей) (Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 31 мая 2005 г. N А78-5461/2004-С2-24/444-Ф02-2406/05-С1).

Принимать какую-либо из предложенных точек зрения главный бухгалтер компании может на основании своего профессионального суждения – готова ли компания отстаивать свою позицию в суде в случае не начисления взносов или цена вопроса столь незначительна, что проще осуществить начисления в соответствии с рекомендациями проверяющих органов.

Рассмотрим на примере суммарное налогообложение с премий указанных видов:

Пример.

1. *Премии, уменьшающие налогооблагаемую прибыль*

ООО ”Марс” начислило за выполнение плана по выпуску продукции за март 2006г премию начальнику мебельного цеха Иванову И.И. в размере 10000рублей. За март 2006г компания получила налогооблагаемую прибыль в размере 500000рублей. На сумму премии начислен ЕСН по ставке 26% в сумме 2600рублей и исчислен НДФЛ в размере 1300рублей. Взносы на страхование от несчастных случаев не рассматриваются. Налог на прибыль составляет (500000-10000-2600) х 24% = 116976 рублей.

Суммарное налогообложение составляет 2600 + 116976+1300 = 120876 рублей.

2. *Премии, не уменьшающие налогооблагаемую прибыль*

ООО ”Марс” начислило премию Иванову И.И. к 50-летию в размере 10000рублей. ЕСН не начисляется, НДФЛ по-прежнему составляет 1300рублей. Налог на прибыль составляет 500000х24% = 120000рублей. В первом случае компания уплатит налогов больше на 424рубля.

Таким образом, представляется, что второй вариант выплаты премий предпочтительнее.

Однако представим себе, что компания имеет небольшую прибыль или получает убытки.

Пример

Пусть ООО ”Марс” получило прибыль за март 2006г в размере 12000рублей до выплаты премии.

1. *Теперь налогообложение 1 варианта будет выглядеть следующим образом:*

Налог на прибыль уплачиваться не будет, так как 12000-10000-2600 = (600) получен убыток от деятельности предприятия. Суммарное налогообложение состоит из уплаты ЕСН в размере 2600рублей и НДФЛ 1300рублей = 3900рублей.

2. *Суммарное налогообложение 2 варианта состоит из НДФЛ в размере 1300рублей. Экономия по налогам в этом случае составляет 2600рублей. Следовательно, воспользоваться премированием, которое не уменьшает налогооблагаемую прибыль выгоднее.*

Предприятие в целях получения ожидаемого эффекта в этом случае должно уменьшать полученную прибыль для целей налогообложения.

Необходимо иметь в виду, что Налоговый Кодекс предоставляет своеобразную льготу по ЕСН тем предприятиям, которые производят оплату труда свои сотрудникам в

значительных размерах. Согласно п.1 ст.241 Налогового Кодекса РФ с сумм дохода, полученным работником за год, превышающих 280000рублей, ЕСН начисляется в размере 72800 + 10% с суммы превышения, а свыше 600000рублей - 104800+2% с суммы превышения. Поэтому, компаниям, занимающимся прибыльной деятельностью, выгодно применять регрессивные ставки, тем самым, снижая ЕСН.

3.4. Использование преимуществ специальных налоговых режимов.

Единый налог на вмененный доход.

Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности может применяться в случаях оказания следующих услуг: бытовых, ветеринарных, услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств; розничной торговли (при соблюдении определенных условий) и др.

Размер единого налога на вмененный доход рассчитывается исходя из вмененного (предполагаемого) дохода, то есть выручка и расходы организации при расчете налога значения не имеют (ст. 346.29 НК РФ). При этом Налоговый кодекс разрешает уменьшить сумму единого налога на уплаченные взносы в Пенсионный фонд с заработной платы сотрудников и в виде фиксированного платежа предпринимателя. Но есть одно условие: уменьшить налог на взносы можно не более чем на 50 % (п. 2 ст. 346.32 НК РФ).

Согласно статье 346.32 НК РФ единый налог на вмененный доход организации выплачивают поквартально. Получается, что если за квартал организация (предприниматель) заплатит в бюджет взносов меньше чем на 50 % единого налога – нужно платить государству больше денег.

И наоборот. При уплате взносов больше чем половина налога сумма взносов, превышающая 50 %, не уменьшит единый налог.

Получается, что оптимальный размер заработной платы такой, чтобы сумма платежей в Пенсионный фонд полностью уменьшила единый налог.

Для этого необходимо провести небольшой расчет. А именно, определить примерную сумму единого налога, который нужно заплатить за квартал. Для расчета можно взять физические показатели за предыдущие три месяца. В зависимости от того, какой деятельностью занимается предприятие, это могут быть: численность сотрудников, площадь торгового зала, количество торговых точек, количество транспортных средств, площадь поля, занятого рекламой (ст. 346.29 НК РФ).

Рассмотрим такой расчет на примере предприятия, занимающегося розничной торговлей.

Пример.

ООО «Агат» продает в розницу хозяйственные товары в магазине. Торговая площадь зала равна 80 м2. Магазин переведен на уплату ЕНВД.

Размер единого налога на вмененный доход, который ООО «Агат» заплатит за квартал, рассчитывается по формуле:

*Базовая доходность * Физический показатель * К1 * К2 * К3 * 15 % = ЕНВД,*

Где К1, К2, К3 корректирующие коэффициенты. Коэффициенты К1 и К2 пусть равны 1. Коэффициент К3 в 2006 году составляет 1,132.

Базовая доходность для розничной торговли равна 1800 рублей, а физический показатель составляет 80 м2.

ЕНВД составляет:

*1800 руб. * 80 м2 * 1 * 1 * 1,132 * 3 мес. * 15 % = 73 354 рублей.*

*Налог ООО «Агат» может уменьшить на взносы в Пенсионный фонд. Их сумма не должна превышать 36 677 рублей за квартал (73 354 руб. * 50 %). Это значит, что фонд оплаты труда за месяц у ООО «Агат» не должен превышать 87 326 рублей (36 677 руб. /*

3 мес. / 14 %). Если предположить, что на предприятии работает 8 человек, то им можно сделать заработную плату в среднем около 10 915 рублей.

Как видно из примера, единый налог на вмененный доход в основном зависит от размера физического показателя.

Упрощенная система налогообложения.

Использование упрощенной системы налогообложения предусматривает уплату одного единого налога на доходы. При применении УСН не нужно платить налог на прибыль организаций, налог на имущество и ЕСН. Также налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, освобождаются от уплаты налога на добавленную стоимость. Исключение составляют товары при ввозе на таможенную территорию России. Но организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не освобождаются от уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и уплаты взносов на страхование от несчастных случаев на производстве.

Объектом налогообложения при применении упрощенной системы налогообложения признаются:

- доходы (единый налог - 6 % от дохода);
- доходы, уменьшенные на величину расходов (единый налог - 15 % с разницы доходов и расходов).

Налогоплательщики сами выбирают объект налогообложения.

Определяя единый налог, исходя из доходов, уменьшенных на величину расходов, предприятия могут вывести из «тени» значительную часть заработной платы работников. Ведь платить с доходов работников в этом случае нужно не 26 % ЕСН, а лишь взносы в Пенсионный фонд по ставке 14 %. К тому же эти платежи полностью учитываются в расходах, уменьшающих базу по единому налогу (п. 7 ст. 346.16 НК РФ).

Иная ситуация, когда предприятие определяет единый налог исходя из доходов. В этом случае на пенсионные взносы уменьшается не налоговая база, а сам единый налог. Причем уменьшить его на взносы можно не больше чем на 50 % (ст. 346.21 НК РФ).

Поэтому при определении фонда оплаты труда нужно сделать так, чтобы уплачиваемые пенсионные взносы были равны половине единого налога.

Пример.

*ООО «Звезда» работает на упрощенной системе налогообложения. Единый налог предприятие платит с доходов по ставке 6 %. За 2006 год ООО «Звезда» предполагает получить выручку 2 200 000 рублей. Сумма единого налога составит 132 000 рублей (2 200 000 руб. * 6 %).*

Сумма взносов на обязательное пенсионное страхование, которая может уменьшить единый налог, равна 66 000 рублей (132 000 руб. / 50 %). Значит, годовой фонд оплаты труда фирма может установить в размере 942 857 рублей (132 000 руб. / 14 %). Соответственно в месяц 78 571 рублей (942 857 руб. / 12 мес.).

Потом полученную сумму нужно поделить между работниками. Если, например, на предприятии работает 12 человек, то в среднем один сотрудник может получать в месяц около 6548 рублей.

Если выручка по итогам того или иного квартала нарастающим итогом оказалась выше или ниже, можно в последующих месяцах поменять оклады работникам. Сделать их больше или меньше.

3.5 Использование преимуществ особых экономических зон

Понятие особой экономической зоны и особенности ее создания.

Федеральным законом от 22июля 2005г. №116-ФЗ “Об особых экономических зонах в Российской Федерации” вводится новое понятие особых экономических зон. Согласно ему особой экономической зоной является часть территории Российской Федерации, определяемая Правительством Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. В целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры могут создаваться особые экономические зоны промышленно-производственного и технико-внедренческого типов. В законе предполагается создание промышленно-производственных особых экономических зон на участках территории, площадь которых составляет не более двадцати квадратных километров, технико-внедренческих - не более чем на двух участках территории, общая площадь которых составляет не более двух квадратных километров. Срок существования особой экономической зоны определен в двадцать лет и продлению не подлежит. Также законом вводятся некоторые ограничения на создание особых экономических зон:

1. Особая экономическая зона не может находиться на территориях нескольких муниципальных образований. Территория особой экономической зоны не должна включать в себя полностью территорию какого-либо административно-территориального образования;
2. На территории особой экономической зоны не допускается размещение объектов жилищного фонда.
3. На территории особой экономической зоны не допускается добыча полезных ископаемых и металлургическое производство, переработка полезных ископаемых и переработка лома черных и цветных металлов, производство и переработка подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов).

С введением данного закона в действие определенные ранее свободные экономические зоны и особые экономические зоны прекращают свое существование, за исключением Калининградской и Магаданской областей. Функционирование Калининградской особой экономической зоны с 01 апреля 2006года регламентируется Федеральным законом от 10 января 2006г. №16-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации"**.** Регулирование отношений в Магаданской особой экономической зоне осуществляется на основании Федерального закона от 31 мая 1999 г. N 104-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Магаданской области" с изменениями от 26декабря 2005г. и действует до 31 декабря 2014года. На данный момент в России действуют помимо указанных следующие особые экономические зоны:

- Технико-внедренческого типа на территории г. Томска (Постановление Правительства РФ №783 от 21 декабря 2005г), на территории г. Дубны Московской области (Постановление Правительства РФ №781 от 21 декабря 2005г.), на территории г. Санкт-Петербурга (Постановление Правительства РФ №780 от 21 декабря 2005г.), на территории г. Москвы (Постановление Правительства РФ №779 от 21 декабря 2005г.);
- Промышленно-производственного типа на территории Елабужского района Республики Татарстан (Постановление Правительства РФ №784 от 21.12.2005г.), на территории Грязинского района Липецкой области (Постановление Правительства РФ №782 от 21 декабря 2005г.)

10 мая 2006г. Министерство экономики Омской области сообщило о том, что Омская область планирует участвовать в конкурсе на право образования особой экономической зоны. На территории области планируется создание промышленно-производственного

парка биотехнологий, включающего производство химической и медицинской продукции, строительных материалов и т.д.
В скором времени планируется также создание туристско-реабилитационных зон на территориях двух или трех регионов на конкурсной основе.
Для того чтобы создать особую экономическую зону, исполнительный орган муниципального образования должен подать заявку в Правительство Российской Федерации с обоснованием эффективности и целесообразности ее создания. Постановлением Правительства РФ от 13 сентября 2005 г. N 564 "Об утверждении Правил оформления и подачи заявки на создание особой экономической зоны" определены порядок оформления и подачи заявок, а также перечень документов, прилагаемых к заявке. Заявка должна содержать технико-экономическое обоснование создания особой экономической зоны, характеристику социально-экономического положения субъекта Российской Федерации и муниципального образования, на территории которых предполагается создание особой экономической зоны, стратегию социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, перечень потенциальных резидентов, включая направления их деятельности, сведения о трудовых ресурсах субъекта Российской Федерации и муниципального образования, расчеты предполагаемых расходов федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации, местного бюджета и внебюджетных источников, связанных с созданием и функционированием особой экономической зоны. В заявке на создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа помимо вышеперечисленных должны содержаться сведения об объектах транспортной, социальной и инженерной инфраструктуры, строительство которых предполагается в рамках создания особой экономической зоны, о суммарных объемах электроэнергии, тепловой энергии и энергоресурсов, коммуникационно-информационных нагрузок, предполагаемых к потреблению на объектах особой экономической зоны, финансово-экономическое обоснование создания объектов транспортной, социальной и инженерной инфраструктуры и сроков создания указанных объектов, детальный план работ по возведению объектов транспортной, социальной и инженерной инфраструктуры особой экономической зоны, необходимых для начала ее функционирования.
В заявке на создание особой экономической зоны технико-внедренческого типа должны быть указаны также сведения о наличии на территории образовательных и (или) научных организаций, о состоянии социальной инфраструктуры в муниципальном образовании, на территории которого предполагается создание особой экономической зоны.
Прием заявок от регионов осуществляется Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами, которое также осуществляет контроль над деятельностью особых экономических зон. В случае подачи заявок на создание особой экономической зоны одного типа проводится конкурс Министерством экономического развития в соответствии с Положением о проведении конкурса, утвержденным Правительством Российской Федерации. В случае принятия Правительством Российской Федерации решения о создании особой экономической зоны заключается в течение 30 дней от даты принятия соглашения между Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, исполнительно-распорядительным органом муниципального образования, на территориях которых создается особая экономическая зона, в котором прописываются основные положения, на которых будет базироваться существование образованной особой экономической зоны. В частности, определяются:
1) объем и сроки финансирования создания инженерной, транспортной и социальной инфраструктур особой экономической зоны за счет средств федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации и местного бюджета;
2) план обустройства и соответствующего материально-технического оснащения особой экономической зоны и прилегающей к ней территории;

3) комплекс мероприятий по разработке перспективного плана развития особой экономической зоны и порядок их финансирования;
4) размеры принадлежащих Российской Федерации, субъекту Российской Федерации и муниципальному образованию долей в праве общей долевой собственности на объекты инженерной, транспортной и социальной инфраструктур особой экономической зоны;
5) порядок эксплуатации и содержания, в том числе осуществления капитального ремонта, объектов инфраструктуры особой экономической зоны, находящихся в общей долевой собственности;
6) порядок владения, пользования и распоряжения объектами инфраструктуры, находящимися в общей долевой собственности, после прекращения существования особой экономической зоны;
7) обязательства органов государственной власти субъекта Российской Федерации по предоставлению налоговых льгот резидентам особой экономической зоны;
8) порядок формирования наблюдательного совета особой экономической зоны;
9) обязательства исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации по делегированию федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному осуществлять функции по управлению особыми экономическими зонами, полномочий по управлению и распоряжению земельными участками и другими объектами недвижимости в пределах территории особой экономической зоны на срок ее существования;
10) обязательства исполнительно-распорядительного органа муниципального образования по передаче федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному осуществлять функции по управлению особыми экономическими зонами, права на управление и распоряжение земельными участками и другими объектами недвижимости, находящимися в муниципальной собственности, в пределах территории особой экономической зоны на срок ее существования.
Решение о досрочном прекращении существования особой экономической зоны может быть принято Правительством Российской Федерации в нижеуказанных случаях:
1) это вызвано необходимостью, связанной с обеспечением обороноспособности страны и безопасности государства;
2) в течение трех лет от даты создания особой экономической зоны не заключено ни одного соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности либо все ранее заключенные соглашения расторгнуты;
3) в течение трех лет подряд на территории особой экономической зоны ее резидентами не ведется промышленно-производственная или технико-внедренческая деятельность.

Резиденты особой экономической зоны

Закон №116-ФЗ разделяет резидентов промышленно-производственной и технико-внедренческой особых экономических зон по различным критериям, что необходимо учитывать при регистрации предприятия.
На территории **промышленно-производственной особой экономической зоны** может зарегистрироваться любая коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, заключившая с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении промышленно-производственной деятельности. Данная зарегистрированная организация имеет право вести на территории особой экономической зоны только промышленно-производственную деятельность в пределах, предусмотренных соглашением о ведении промышленно-производственной деятельности, то есть только производство и (или) переработка товаров (продукции) и их реализация. К резиденту промышленно-производственной особой экономической зоны предъявляются требования об инвестировании в производство на территории особой экономической зоны сумму, эквивалентную не менее 10 миллионов евро по курсу Банка России на день представления

заявки на заключение соглашения, причем в течение года от даты заключения такого соглашения резидент обязан осуществить капитальные вложения в сумме, эквивалентной не менее 1 миллиону евро по курсу Банка России на ту же дату.

Для получения статуса резидента организация должна представить в органы управления особыми экономическими зонами заявку на заключение соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности, которая должна включать:

1) сведения о предполагаемой деятельности заявителя, соответствующей типу особой экономической зоны;

2) сведения о площади земельного участка, необходимой для предполагаемой деятельности заявителя;

3) сведения о предполагаемых объемах капитальных вложений, включая объем капитальных вложений в течение года со дня заключения соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности.

4) копию свидетельства о государственной регистрации;

5) копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;

6) копию учредительных документов;

7) бизнес-план;

8) положительное заключение на представленный заявителем бизнес-план, подготовленное банком или иной кредитной организацией.

Резидентом **технико-внедренческой особой экономической зоны** может быть индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированные на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, от даты внесения соответствующей записи в реестр резидентов особой экономической зоны и заключившие с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении технико-внедренческой деятельности. Резидент обязан осуществлять только технико-внедренческую деятельность, то есть создание и реализацию научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, в том числе изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем. Требования о размере капитальных вложений законом в этом случае не предусмотрены.

Для получения статуса резидента данной особой экономической зоны необходимо представить в органы управления особыми экономическими зонами заявку на заключение соглашения о ведении технико-внедренческой деятельности, которая должна содержать:

1) сведения о предполагаемой деятельности заявителя, соответствующей типу особой экономической зоны;

2) сведения о государственном и (или) муниципальном имуществе, необходимом для предполагаемой деятельности заявителя;

3) копию свидетельства о государственной регистрации;

4) копию свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;

5) копию учредительных документов (для юридических лиц);

6) бизнес-план, форма которого устанавливается федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным осуществлять функции по нормативно-правовому регулированию в сфере создания и функционирования особых экономических зон.

Соглашение о ведении деятельности в особых экономических зонах обоих типов прекращает свое действие в следующих случаях:

1) в случае окончания срока, на который соглашение о ведении указанной деятельности было заключено;

2) в случае расторжения соглашения о ведении указанной деятельности;

3) в случае лишения лица статуса резидента особой экономической зоны;

4) в случае досрочного прекращения существования особой экономической зоны.

Имеет место дополнительный пункт в случае прекращения действия соглашения о ведении промышленно-производственной деятельности - в случае прекращения предусмотренного соглашением о ведении промышленно-производственной деятельности договора аренды земельного участка, за исключением случаев, когда договор аренды расторгается в связи с выкупом земельного участка

Не допускается резидентам особой экономической зоны всех типов иметь филиалы и представительства за пределами территории такой зоны. Срок, на который заключается соглашение, должен быть не более срока, оставшегося до прекращения существования особой экономической зоны. Лишение лица статуса резидента особой экономической зоны возможно только в судебном порядке, влекущем прекращение действия соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности.

Льготы, предоставляемые резидентам особой экономической зоны

Налогообложение в особых экономических зонах регулируется Федеральным Законом от 22 июля 2005г. №117-ФЗ "О внесении изменений в некоторые законодательные акты в связи с принятием Федерального закона "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" (с изм. и доп. от 10 января 2006 г.), который внес изменения в Налоговый Кодекс РФ, Таможенный Кодекс РФ и Земельный Кодекс РФ. Все внесенные изменения действуют с 1 января 2006г.

Льготы по НДС. Статьей 37 Федерального закона №116-ФЗ от 22 июля 2005г. территории особых экономических зон признаются свободными таможенными зонами, в пределах которых иностранные товары размещаются и используются без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения к указанным товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности. Российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин. Данная норма подтверждается внесенным изменением в пп.1 п.2 ст.151 Налогового Кодекса РФ, в соответствии с которым резиденты особых экономических зон не уплачивают НДС при помещении товаров под таможенный режим свободной таможенной зоны.

Необходимо отметить, что согласно п.5 статьи 160 Налогового Кодекса РФ НДС должен уплачиваться при ввозе российских товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, на остальную часть таможенной территории Российской Федерации либо при передаче их на территории особой экономической зоны лицам, не являющимся резидентами такой зоны с учетом особенностей, предусмотренных таможенным законодательством РФ. Причем налоговая база по налогу на добавленную стоимость согласно п.1 ст.160 Налогового Кодекса РФ в этом случае определяется как сумма таможенной стоимости этих товаров, таможенной пошлины и акцизов по подакцизным товарам.

В соответствии с п.1 ст.164 Налогового Кодекса РФ при реализации товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны, налогообложение производится по налоговой ставке 0 процентов, при условии представления в налоговые органы нижеуказанных документов: контракт (копия контракта) с резидентом особой экономической зоны, платежные документы об оплате товаров, копия свидетельства о регистрации лица в качестве резидента особой экономической зоны, выданная федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным осуществлять функции по управлению особыми экономическими зонами, или его территориальным органом, а также таможенная декларация с отметками таможенного органа о выпуске товаров в соответствии с таможенным режимом свободной таможенной зоны.

Льготы по налогу на прибыль. Лица, имеющие статус резидентов любой особой экономической зоны, согласно п.2 ст.262 Налогового Кодекса РФ смогут признать в размере фактических затрат расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (в том числе не давшие положительного результата) в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены. Напомним, что у налогоплательщиков, не имеющих такого статуса, указанные расходы включаются равномерно в течение двух лет в состав прочих расходов при условии использования результатов разработок в производстве и (или) при реализации товаров (выполнении работ, оказании услуг) с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором завершены такие исследования (отдельные этапы исследований). Расходы по исследованиям, не давшим положительного результата, учитываются в течение трех лет.
Ниже перечисленными льготами могут воспользоваться только резиденты промышленно-производственных особых экономических зон:

- В соответствии с п. 7 ст. 259 Налогового Кодекса РФ им предоставляется право амортизировать собственные основные средства в ускоренном темпе, применяя к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 2;
- В соответствии с п.2 ст.283 Налогового Кодекса РФ ограничение по переносу суммы полученных в предыдущем налоговом периоде убытков на текущий налоговый период в размере не более 50% от налоговой базы, исчисленной в соответствии со ст.274 Налогового Кодекса РФ для резидентов указанных зон не действует. Другими словами они могут уменьшать полученную в текущем налоговом периоде прибыль на всю сумму убытка, полученного в предыдущем налоговом периоде.

Льготы по налогу на имущество Резидентам любой особой экономической зоны предоставляется налоговая льгота по уплате налога на имущество согласно п.17 ст.381 Налогового Кодекса РФ в отношении имущества, учитываемого на балансе организации - резидента особой экономической зоны, в течение 5 лет с момента постановки имущества на учет.

Льготы по земельному налогу. В соответствии с п.9 ст.395 Налогового Кодекса РФ организации - резиденты особой экономической зоны освобождаются от уплаты земельного налога сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на земельный участок, предоставленный резиденту особой экономической зоны.

Льготы по ЕСН. Для организаций и индивидуальных предпринимателей, являющихся резидентами технико-внедренческой особой экономической зоны и производящих выплаты своим сотрудникам установлена пунктом 1 ст.241 Налогового Кодекса РФ пониженная ставка ЕСН в размере 14% от налоговой базы на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала года не более 280 000рублей. С сумм, превышающих 280 000рублей, также установлены льготные ставки.
Приведем сравнительную таблицу:

Налоговая база на каждое физическое лицо нарастающим итогом с начала года	Сумма ЕСН, уплачиваемая резидентами технико-внедренческой экономической зоны	Сумма ЕСН, уплачиваемая налогоплательщиками на общей системе налогообложения
До 280 000руб.	14,0%	26,0%
От 280 001 до 600 000руб.	39 200руб.+5,6% с суммы, превышающей 280 000руб.	72 800руб.+10% с суммы, превышающей 280 000руб.
Свыше 600 000руб.	57 120руб.+2,0% с суммы, превышающей 600 000руб.	104 800руб.+2,0% с суммы, превышающей 600 000руб.

Подчеркнем еще раз, что данная льгота распространяется только на резидентов, действующих в технико-внедренческих особых экономических зонах, что будет являться мощным стимулом для создания рабочих мест на подобных предприятиях.

Пример.
ООО «Плутон" получило статус резидента технико-внедренческой особой экономической зоны в г. Санкт-Петербурге. Инженеру по IT-технологиям Богданову С.В. установлен должностной оклад в размере 30000рублей. ООО "Плутон" в соответствии с действующим законодательством исчислит с данной суммы ЕСН в размере 4200рублей. Для сравнения, если бы инженер Богданов С.В. работал в компании, находящемся на общем режиме налогообложения, то сумма исчисленного ЕСН составила бы 7800рублей. Налоговые преимущества в данном случае налицо.

Таким образом, можно констатировать факт благоприятного ведения деятельности организациями в особых экономических зонах, что в свою очередь должно привлечь иностранные инвестиции в Россию и привести к увеличению производства высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом в России и за рубежом.

3.6 Использование преимуществ нерезидентной компании

Понятие и виды нерезидентных компаний
Под компанией, имеющей нерезидентный статус, подразумевается такая компания, которая создается и регистрируется в так называемой оффшорной зоне, при условии, что компанией владеют и управляют нерезиденты страны регистрации, деловые операции проводятся за пределами оффшорной зоны, соответственно извлечения доходов на территории оффшорной зоны не производится. Термин "оффшорный" происходит от английского слова"off-shore" или "offshore" , что означает "расположенный, действующий в другой стране". В обычной мировой практике оффшорный бизнес предусматривает регистрацию компаний на территориях - юрисдикциях, обладающих льготным налогообложением. В связи с этим возникают разнообразные схемы налогового планирования. Как правило, директором оффшорной компании является ее владелец, но возможна такая ситуация, когда директором компании становится номинальное лицо - местный житель страны регистрации, осуществляющий действия в пределах заключенного с ним контракта. А управление компанией осуществляет ее владелец, либо представитель владельца в соответствии с доверенностью на право совершения каких-либо действий от имени компании.
Оффшорные компании обычно регистрируются в организационно-правовых формах, предусмотренных на территории выбранной юрисдикции. Как правило, такими формами являются:
- Нерезидентная компания (Non-Resident Company). Компания создается нерезидентами, ведет деятельность за пределами юрисдикции, на которой она зарегистрирована, вследствие этого освобождается от налогообложения в момент создания. Данная форма компаний встречается в Ирландии, острове Мэн.
- Освобожденная компания (Exempt Company). В отличие от нерезидентной компании данная компания регистрируется в обычной форме, а потом при объявлении о том, что она не будет осуществлять деятельность на территории регистрации и с ее резидентами, получает сертификат об освобождении на определенный срок с возможностью

пролонгации. Данная форма распространена в Джерси, Гернси, на Каймановых островах, Ирландии.

- Компания с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company - LLC). Данный вид компаний обладает рядом преимуществ – отвечает по свои долгам только имуществом компании, не облагается налогами как таковая, а перекладывает налоговое бремя на участников компании, что в случае создания такой компании участниками – компаниями-нерезидентами из низконалоговых территорий - может дать экономию на налогах. Этот тип компаний широко используется в США (штат Делавэр), Кипр.
- Международная деловая компания (International Business Company – IBC). Такая компания, по сути, является акционерным обществом, так как капитал состоит из акций. Компанией управляет общее собранием акционеров и советом директоров, акционеры обладают ограниченной ответственностью, но по законам тех стран, где применяется данная форма, компания может осуществлять свою деятельность только за пределами территории ее регистрации и только с иностранными лицами по отношению к этой территории. В свою очередь, компаниям такого типа предоставляется освобождение от налогов на территории регистрации, от них не требуется ведения и представления финансовой отчетности, соблюдается по отношению к ним конфиденциальность имен собственников. Данный тип компаний распространен на Багамах, Британских Виргинских островах и т.д. Аналог международной деловой компании - Международная компания (International Company – IC) можно встретить в других юрисдикциях, например, остров Кука.

Создание иностранных компаний резидентами РФ

Для того чтобы использовать оффшорные схемы оптимизации налогообложения российской компании необходимо приобрести зарубежную юридическую фирму на территории, находящейся на льготном налоговом режиме.

Право граждан и юридических лиц Российской Федерации на ведение инвестиционной деятельности за рубежом закреплено Законом РСФСР от 26 июня 1991 г. "Об инвестиционной деятельности в РСФСР" (с изм. и доп. от 19 июня 1995 г., 25 февраля 1999 г., 10 января 2003 г.), действующем по настоящее время. В соответствии со статьей 4 граждане и юридические лица РСФСР вправе осуществлять инвестиционную деятельность за рубежом в соответствии с настоящим Законом.

В соответствии с п.7 статьи 7 Федерального закона от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ "О валютном регулировании и валютном контроле" (с изм. и доп. от 29 июня 2004 г., 18 июля 2005 г.) резиденты вправе приобретать у нерезидентов доли, вклады, паи в имуществе юридических лиц (уставном или складочном капитале, паевом фонде кооператива) в порядке, установленном Правительством РФ по согласованию с Центральным Банком РФ. В контексте данного закона под резидентами понимаются физические лица, являющиеся гражданами Российской Федерации, за исключением граждан Российской Федерации, признаваемых постоянно проживающими в иностранном государстве в соответствии с законодательством этого государства, постоянно проживающие в Российской Федерации на основании вида на жительство, предусмотренного законодательством Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства, юридические лица, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также находящиеся за пределами территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные подразделения этих юридических лиц и др. в соответствии со статьей 1 указанного закона. Под нерезидентами понимаются физические лица, не являющиеся резидентами, юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации, организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в

соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие местонахождение за пределами территории Российской Федерации и т.д.

Правительство РФ в своем Постановлении от 11 апреля 2005г. №204 "О порядке осуществления расчетов и переводов при приобретении резидентами у нерезидентов долей, вкладов, паев в имуществе (уставном или складочном капитале, паевом фонде кооператива) юридических лиц, при внесении резидентами вкладов по договорам простого товарищества с нерезидентами" обязывает резидентов при приобретении у нерезидентов долей, вкладов, паев в имуществе (уставном или складочном капитале, паевом фонде кооператива) юридических лиц, а также при внесении вкладов по договорам простого товарищества с нерезидентами резервировать сумму в валюте РФ, равную в эквиваленте 25 процентам суммы осуществляемой валютной операции, на срок 15 календарных дней. Порядок резервирования и возврат суммы резервирования указан в Инструкции ЦБР от 1 июня 2004 г. N 114-И. В случае приобретения внешних ценных бумаг (акций) у нерезидента за иностранную валюту резидент обязан зарезервировать 12,5% от суммы операции за 15 дней до дня списания средств со специального счета на счет нерезидента согласно Указанию Центрального Банка РФ от 29 июня 2004г. №1465-У "Об установлении требований о резервировании при зачислении денежных средств на специальные банковские счета и при списании денежных средств со специальных банковских счетов" (с изм. и доп. от 29 декабря 2004 г., 29 марта 2006 г.). После списания сумма резервирования возвращается резиденту.

Для ведения деятельности за пределами РФ необходимо открыть банковский счет. В соответствии со статьей 12 Закона №173-ФЗ резиденты могут открывать счета в иностранной валюте в банках, расположенных на территориях иностранных государств, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) или Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ). Действия ОЭСР направлены на налаживание налогового информационного обмена между оффшорными зонами и странами-участницами ОЭСР. Страны, сопротивляющиеся таким методам контроля над операциями резидентов и нерезидентов, включили в так называемый “черный список”. В настоящий момент в него входят Лихтенштейн, Монако, Андорра, Либерия, Маршалловы острова. В свою очередь, ФАТФ, в которую входят крупнейшие развитые государства, такие как США, Япония, Канада, Швейцария, Норвегия, Турция, Словакия, Чехия, Польша, Венгрия, Австралия и др., составляет свой “черный список”, включающий страны, уклоняющиеся от сотрудничества в борьбе с отмыванием денег. В настоящее время членами “черного списка” ФАТФ являются Мьянма и Нигерия.

Согласно Указанию ЦБР от 30 марта 2004 г. N 1411-У "Об открытии физическими лицами - резидентами счетов (вкладов) в банках за пределами территории Российской Федерации" (с изм. и доп. от 25 августа 2005 г.), а также Указанию ЦБР от 4 мая 2005 г. N 1574-У "Об открытии резидентами, являющимися физическими лицами - индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами, счетов (вкладов) в банках за пределами территории Российской Федерации" (с изм. и доп. от 25 августа 2005 г.) все резиденты, как физические, так и юридические лица, за исключением кредитных организаций и валютных бирж, при открытии банковских счетов (вкладов) в валюте РФ и в иностранной валюте в банках, находящихся на территориях иностранных государств, как являющихся членами ОЭСР и ФАТФ, так и не являющихся, обязаны предварительно зарегистрировать открываемый счет (вклад) в налоговых органах по месту учета резидента в нижеуказанном порядке.

Правила, изложенные в Постановлении Правительства РФ от 17 октября 2005г. №623, предписывают резиденту представлять в налоговый орган по месту своего учета нижеуказанные документы в подлиннике или в виде надлежаще заверенных копий:

• Физическому лицу - заявление о предварительной регистрации счета (вклада), открываемого в банке за пределами территории РФ и копию документа, удостоверяющего личность;
• Физическому лицу - индивидуальному предпринимателю - заявление о предварительной регистрации счета (вклада), открываемого в банке за пределами территории РФ, свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, справку о присвоении кодов форм федерального государственного статистического наблюдения, копию документа, удостоверяющего личность;
• Юридическому лицу - заявление о предварительной регистрации счета (вклада), открываемого в банке за пределами территории РФ, документ о государственной регистрации юридического лица, справку о присвоении кодов форм федерального государственного статистического наблюдения.

По истечении 10 дней со дня представления указанных документов налоговый орган должен осуществить предварительную регистрацию счета с выдачей свидетельства о предварительной регистрации либо представить мотивированный отказ в предварительной регистрации.

Налоговый орган вправе отказать в предварительной регистрации счета, если не представлен требуемый пакет документов, либо документы не отвечают требованиям законодательства РФ, либо в представленных документах присутствует недостоверная информация, или на день обращения резидента за предварительной регистрацией счет, в отношении которого подано заявление о предварительной регистрации, открыт, а также, если в соответствии с федеральными законами введен запрет на открытие счета, на осуществление операций, предусматривающих перевод средств на счет. Во всех иных случаях отказ в предварительной регистрации счета не допускается.

После открытия или закрытия банковского счета (вклада) резиденты обязаны уведомить налоговый орган по месту своего учета в течение месяца со дня заключения (расторжения) договора об открытии счета (вклада) с банком, расположенным за пределами территории РФ.

При переводе денежных средств на счета, открытые в банках за пределами территории РФ, необходимо учитывать, что Центральный Банк России требует резервировать на счетах в уполномоченных банках средства в размере 12,5 процентов от суммы осуществляемой валютной операции на срок 15календарных дней до дня осуществления валютной операции (Указание ЦБР от 6 мая 2005г. №1577-У "Об установлении требования о резервировании при осуществлении резидентами переводов средств на свои счета (во вклады), открытые в банках за пределами территории Российской Федерации" с изменениями, вступившими в силу с 1мая 2006г)

Юридические лица обязаны представлять налоговым органам отчеты о движении средств по счетам в банках за пределами РФ с подтверждающими банковскими документами (банковские выписки или иные документы, выданные банком) в виде нотариально заверенных копий в соответствии с Правилами, утвержденными **Постановлением** Правительства РФ от 28 декабря 2005 г. N 819. Данные отчеты представляются в течение 30дней по окончании квартала по утвержденной указанным Постановлением форме по состоянию на последнее число квартала, за который представляется отчет. По каждому счету (вкладу), открытому в банке за пределами РФ, должен быть представлен отдельный отчет.

Физические лица представляют отчет об остатках средств на счетах (во вкладах) в банках за пределами территории РФ по состоянию на начало каждого календарного года. Форма отчета законодательно не регламентируется.

Налоговые преимущества российского законодательства

Налоговый Кодекс РФ ставит в зависимость уплату российских налогов от факта регистрации иностранной организации и места реализации товаров или услуг:

1. *Налог на добавленную стоимость*

Согласно статье 144 Налогового Кодекса РФ иностранные организации могут зарегистрироваться в налоговых органах по месту нахождения своих постоянных представительств в РФ. Объектом налогообложения в соответствии со статьей 146 Налогового Кодекса РФ признается реализация товаров, работ, услуг на территории РФ, а также ввоз товаров на таможенную территорию РФ, за исключением операций, поименованных в статье 150 Налогового Кодекса РФ. Местом реализации товаров считается территория РФ в том случае, если товар находится на территории РФ и не отгружается и не транспортируется, либо товар в момент начала отгрузки или транспортировки находится на территории Российской Федерации. Реализацией услуг (работ) признается территория РФ в соответствии с положениями статьи 148 Налогового Кодекса, например,

- если работы или услуги связаны с недвижимым имуществом, непосредственно находящимся на территории РФ;
- если работы или услуги связаны с движимым имуществом, непосредственно находящимся на территории РФ;
- услуги фактически оказываются на территории РФ в сфере культуры, искусства, образования (обучения), физической культуры, туризма, отдыха и спорта;
- покупатель работ (услуг) зарегистрирован на территории РФ и осуществляет деятельность на территории РФ.

2. *Налог на прибыль*

В соответствии со статьей 246 Налогового Кодекса РФ плательщиками налога на прибыль помимо российских организаций являются иностранные организации, имеющие постоянные представительства на территории РФ и (или) получающие доходы от источников в РФ в соответствии с положениями статьи 309 Налогового Кодекса. К таким доходам, в частности, относятся дивиденды и прочие доходы от долевого участия, выплачиваемые иностранной компании-акционеру (участнику) российских организаций, доходы, получаемые в результате распределения в пользу иностранных организаций прибыли или имущества организаций, иных лиц или их объединений, процентный доход от долговых обязательств любого вида, доходы от использования в Российской Федерации прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе платежи любого вида, получаемые в качестве возмещения за использование или за предоставление права использования любого авторского права на произведения литературы, искусства или науки, включая кинематографические фильмы и фильмы или записи для телевидения или радиовещания, использование (предоставление права использования) любых патентов, товарных знаков, чертежей или моделей, планов, секретной формулы или процесса, либо использование (предоставление права) использования информации, касающейся промышленного, коммерческого или научного опыта, доходы от реализации акций (долей) российских организаций, более 50 процентов активов которых состоит из недвижимого имущества, находящегося на территории Российской Федерации, а также финансовых инструментов, производных от таких акций (долей), доходы от реализации недвижимого имущества, находящегося на территории Российской Федерации, доходы от сдачи в аренду или субаренду имущества, используемого на территории Российской Федерации, в том числе доходы от лизинговых операций, доходы от предоставления в аренду или субаренду морских и воздушных судов и (или) транспортных средств, а также контейнеров, используемых в международных перевозках.

3. *Налог на имущество*

Согласно статье 373 плательщиками налога на имущество являются помимо российских организаций иностранные организации, осуществляющие деятельность в РФ через постоянные представительства и (или) имеющие в собственности на территории РФ

недвижимое имущество, причем постоянное представительство определено как филиал, представительство, отделение, бюро, контора, агентство, любое другое обособленное подразделение, через которое организация регулярно осуществляет предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации, связанную с пользованием недрами и (или) использованием других природных ресурсов, проведением предусмотренных контрактами работ по строительству, установке, монтажу, сборке, наладке, обслуживанию и эксплуатации оборудования, в том числе игровых автоматов, продажей товаров с расположенных на территории Российской Федерации и принадлежащих этой организации или арендуемых ею складов.
Следовательно, исходя из вышесказанного, компания, зарегистрированная вне территории РФ и осуществляющая свою деятельность за пределами РФ, не является плательщиком российских налогов.
В России на данный момент не существует специальных законодательных мер, направленных на ограничение деятельности оффшорных компаний за пределами РФ, за исключением ограничения по валютным операциям свыше 150000долларов США, предусмотренное Федеральным законом №173-ФЗ.

Практическое осуществление

Для проведения операций по оптимизации налогообложения через нерезидентные компании, необходимо, чтобы российское предприятие осуществляло внешнеэкономическую деятельность, например, экспорт сырьевых ресурсов. В противном случае, возникают опасения в целесообразности проводимых сделок. Допустим, российское физическое или юридическое лицо приобрело иностранную компанию в низконалоговой юрисдикции, например, на Кипре. При этом нужно учитывать соотношение производимых расходов по открытию оффшорной фирмы (расходы по регистрации и обслуживанию) и ожидаемого дохода. Регистрация оффшорной компании на Кипре может быть осуществлены в форме международной деловой компании (IBC)или компании с ограниченной ответственностью (LLC). Минимальный уставный капитал законодательно не определен, однако оптимальным объявленным капиталом является сумма в 1700 евро для компаний, не имеющих кипрского офиса, в 17000 евро – для компаний, имеющих офис на Кипре. Оплата уставного капитала временными рамками не ограничена. Регистрация компаний осуществляется на основании кипрского Закона о компаниях: сначала проводится проверка предлагаемого имени компании, далее необходимо представить для регистрации устав и учредительный договор компании на двух языках: греческом и английском, затем производится эмиссия и оплата не менее двух акций с номинальной стоимостью 1кипрский фунт. При регистрации компании на Кипре акционеры обязаны представить краткую биографическую справку и национальный паспорт. Для создания компании требуется как минимум один учредитель, директор, секретарь, которые могут быть как резидентами, так и нерезидентами. На Кипре широко распространен номинальный сервис, то есть предоставление за отдельную плату (стоимость составляет 300долларов США в год) кипрских номинальных директоров. Данная услуга используется в качестве защиты конфиденциальности бизнеса клиента. Номинальные директора будут осуществлять свои функции в рамках указаний реальных владельцев. Управление и контроль фактически осуществляются российским лицом. Стоимость регистрации компании на Кипре составляет от 2000 евро, годовое обслуживание компании (предоставление юридического адреса, услуги официального агента в соответствии с требованиями страны регистрации, перерегистрация компании в сроки, установленные местным законодательством) – от 1500евро. Ежегодно от компаний требуется предоставление бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и заключение директоров), заверенной аудитором, в налоговые органы и Центральный банк Кипра.

Существует несколько различных способов вывода прибыли в оффшорную компанию:

- С помощью приобретения прав на нематериальный актив - торговую марку. Российская компания приобретает право пользования торговой маркой у кипрской компании, в дальнейшем увеличивая свои затраты через амортизационные отчисления и уменьшая налогооблагаемую прибыль в соответствии с положениями статьи 256 Налогового Кодекса РФ. Кипрская компания получает доход, который подлежит согласно законодательству Кипра обложению налогом на прибыль по ставке 10%. Таким образом, экономия по налогу на прибыль составляет 14%. При этом российской компании необходимо удержать НДС из уплачиваемой суммы за торговую марку в соответствии с п.2 ст.161 Налогового Кодекса РФ, которую затем сможет принять к вычету согласно п.3 ст.171 Налогового Кодекса РФ. Такая комбинация благоприятна в силу того, что между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Кипр подписано соглашение об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 5декабря 1998г, согласно которому роялти, возникающие в одном Договаривающемся Государстве (Россия) и выплачиваемые резиденту другого Договаривающегося Государства (Кипр), подлежат налогообложению только в таком другом Государстве. Под роялти понимаются платежи любого вида, получаемые в качестве возмещения за использование или предоставление права пользования любым авторским правом на произведения литературы, искусства или науки, включая кинофильмы и записи для радио- и телевещания, любым патентом, ноу-хау, компьютерными программами, товарным знаком, дизайном или моделью, планом, секретной формулой или процессом, или за информацию, касающуюся промышленного, коммерческого или научного опыта, или за пользование или право пользования промышленным, коммерческим или научным оборудованием. В случае отсутствия такого Соглашения российская компания должна была бы заплатить в соответствии с подп.4 п.1 ст.309 Налогового Кодекса РФ налог на прибыль по ставке 20% с доходов иностранной организации от использования в Российской Федерации прав на объекты интеллектуальной собственности.
- Российская компания реализует своей оффшорной компании, зарегистрированной, например, в Белизе, товар стоимостью 100000 рублей на сумму 120000рублей. Оффшорная компания перепродает товар конечному покупателю на сумму 180000рублей. Российская компания заплатит налог с прибыли в 20000рублей, в то время как в действительности получена прибыль в размере 80000рублей. Если бы российская компания напрямую экспортировала товар конечному потребителю, ей пришлось бы включить в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль 80000рублей. Белиз обладает очень благоприятными условиями для оптимизации налогов. Регистрация компаний регулируется Законом “О международных деловых компаниях”. Согласно ему регистрация компании не требует выплаты уставного капитала, выплата каких-либо налогов заменяется оплатой ежегодной пошлины в размере 100долларов США правительству Белиза, отсутствуют требования по сдаче какой-либо отчетности и прохождению аудита.
- Информационно-консультационные услуги. Механизм перевода денежных средств выглядит так же, как и в первом варианте. Договор на приобретение прав на торговую марку заменяется договором на оказание информационно-консультационных услуг. Отличие состоит в том, что российская компания может отнести всю сумму произведенных расходов на уменьшение налогооблагаемой прибыли единовременно согласно подп.15 п.1 ст.264 Налогового Кодекса РФ.

Сэкономленная прибыль может быть использована в качестве предоставления займов в иностранной валюте российской компании на пополнение оборотных средств по низкой процентной ставке, а также может послужить дополнительным источником заработной платы для сотрудников российской компании.

Например, работники российской компании заключают трудовые контракты с иностранной компанией, зарегистрированной в низконалоговой юрисдикции. Трудовые контракты должны быть составлены максимально подробно с описанием обязанностей, возлагаемых на сотрудника. Иностранная компания открывает мультивалютный счет, например, в странах Прибалтики и перечисляет денежные средства в рублевом эквиваленте на карточные счета своих российских сотрудников, при этом единый социальный налог не уплачивается в связи с тем, что плательщиками ЕСН согласно ст.235 Налогового Кодекса РФ признаются лица, производящие выплаты физическим лицам. К ним относятся организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, не признаваемые индивидуальными предпринимателями. Причем в соответствии со ст.11 Налогового Кодекса под организациями понимаются юридические лица, образованные в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, созданные на территории Российской Федерации. Согласно п. 1 ст. 236 Налогового Кодекса РФ объектом налогообложения для налогоплательщиков, указанных в абзацах втором и третьем подпункта 1 пункта 1 статьи 235 НК РФ, признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые налогоплательщиками в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг (за исключением вознаграждений, выплачиваемых индивидуальных предпринимателям), а также по авторским договорам. Таким образом, иностранные компании, не имеющие представительства в РФ и выплачивающие доходы по трудовым договорам сотрудникам в России, налогоплательщиками ЕСН не являются. Косвенным тому подтверждением является Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 1 июля 2005 г. N А56-20835/04, где указывается, что, если договор оформлен в зарубежной компании, производящей выплаты, то ЕСН на такие выплаты не начисляется.

Работники, получившие доход от иностранной компании, обязаны ежегодно самостоятельно предоставлять в налоговые органы налоговую декларацию в соответствии с подп.3 п.1 ст. 228 Налогового Кодекса и уплачивать соответственно с полученных доходов налог по ставке 13% согласно ст.224 Налогового Кодекса РФ.

Таким образом, достигается экономия в результате неуплаты ЕСН в размере 26%.

Ошибки, которые не следует делать

1. При создании оффшорной компании в низконалоговой юрисдикции следует обращать внимание, существует ли между Россией и предполагаемой страной регистрации соглашение об избежании двойного налогообложения, чтобы доходы от сделок не подпадали под налогообложение согласно российскому законодательству. В настоящее время в Письме МНС РФ от 19 марта 2003г. РД-6-23/320"О соглашениях об избежании двойного налогообложения" содержится полный перечень государств, с которыми заключены подобные договоры.
2. Не следует держать значительные суммы денежных средств на счетах своей оффшорной компании, чтобы в случае возникновения проблемной ситуации, возможно было расстаться с такой компанией без сожаления.
3. Нежелательно афишировать участие граждан РФ в иностранных компаниях, т.е. инициировать подписание контрактов между российской и иностранной компаниями от своего имени, так как это доказывает, что оффшорная компания управляется из России и принадлежит известному кругу лиц, что может привести к пагубным последствиям.
4. При обмене информацией между иностранной компанией и действительным ее участником и руководителем для предотвращения раскрытия конфиденциальных

сведений необходимо использовать современные средства связи (анонимный адрес электронной почты, Интернет), не позволяющие соотносить передаваемую и получаемую информацию с реальной персоной.

3.7. Способы замены заработной платы иными источниками выплаты низконалогового дохода

Низконалоговыми эти схемы называют в силу того, что в отличие от противоправных схем выплаты дохода (зарплаты в конвертах), при которых не платится вообще никаких налогов, при применении этих схем меняется статус производимых выплат, вследствие чего снижаются налоги с заработной платы законным способом.
К данному моменту на практике сформировалось несколько схем снижения «зарплатных» налогов, некоторые из которых мы предлагаем к вашему рассмотрению.

Дивидендные схемы

Согласно ст. 42 Закона «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26.12.1995 г. принимать решения (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям акционерное общество имеет право по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года и (или) по результатам финансового года, если иное не установлено действующим законодательством. Согласно ст. 28 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 8 февраля 1998 г. общество с ограниченной ответственностью вправе принимать решение о распределении прибыли между участниками общества ежеквартально, раз в полгода, или раз в год. Источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения, определяемая по данным бухгалтерского учета. Здесь может возникнуть вопрос, каким образом должна исчислять чистую прибыль организация, находящаяся на упрощенной системе налогообложения? Чистая прибыль определяется в соответствии с показателями бухгалтерской отчетности, а организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, в соответствии со ст. 4 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» не обязаны составлять бухгалтерскую отчетность. Позиция Минфина РФ, высказанная в Письме от 15.12.2005 г. № 03-11-04/2/154, в данном случае такова: организации, применяющие упрощенную систему налогообложения и выплачивающие доходы в виде распределенной прибыли другим организациям или физическим лицам, должны определять чистую прибыль в соответствии с правилами бухгалтерского учета. Поэтому в целях определения чистой прибыли такие организации обязаны вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую отчетность с использованием метода начислений.
Основным принципом дивидендной схемы является замена выплаты заработной платы на начисление дивидендов. Налоговые преимущества складываются из снижения налога на доходы с физических лиц (НДФЛ) с 13% до 9% в том случае, если получателем дивидендов является учредитель — физическое лицо, а также отсутствия обязанности начислять на выплаченные дивиденды единый социальный налог (ЕСН). Уровень налоговой нагрузки снижается соответственно на 30%. Организация, выплачивающая дивиденды, при их перечислении должна удержать и перечислить в бюджет НДФЛ.

Пример.
Физическое лицо является акционером ЗАО «Марс» и владеет 200 обыкновенными акциями. По итогам 2005 г. общее собрание акционеров утвердило выплату дивидендов в размере 500 руб. на каждую акцию. Таким образом, физическому лицу будет начислен доход в виде дивидендов в сумме 100 000 руб., с которого ЗАО «Марс» уплатит в

бюджет НДФЛ по ставке 9% согласно п. 4 ст. 224 Налогового Кодекса РФ в размере 9 000 руб., сумма к получению физическим лицом составит 91 000 руб. ЕСН в данном случае не начисляется в соответствии с п. 3 ст. 236 Налогового Кодекса РФ, так как доходы в виде дивидендов относятся к выплатам, не уменьшающим налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В случае начисления физическому лицу заработной платы в том же размере 100 000 руб., НДФЛ составляет 13% от начисленной суммы или 13 000 руб., сумма к получению составит 87 000 руб. Ко всему прочему компании с заработной платы необходимо уплатить ЕСН по ставке 26% от начисленной заработной платы.

Данная схема имеет преимущество в компаниях, которые находятся на упрощенной системе налогообложения с объектом налогообложения «доходы» или те, которые уплачивают единый налог на вмененный доход (ЕНВД), так как в этих случаях понесенные расходы в виде заработной платы не уменьшают полученный доход.
К недостаткам данной схемы можно отнести следующие факторы: опираясь на вышесказанное, дивиденды не могут выплачиваться ежемесячно, хотя возможно производить начисление дивидендов ежеквартально, а выплату осуществлять ежемесячно в размере 1/3 от начисленной суммы; проблематичным представляется увольнение сотрудника, у которого находится некоторое количество акций общества. Также существуют условия, при которых компания не имеет права выплачивать дивиденды, например, когда стоимость ее чистых активов меньше уставного и резервного капитала, наличествуют все признаки банкротства, уставный капитал компании не полностью оплачен, и т.д.

Процентные схемы

Для снижения налоговой нагрузки работодателя в виде неуплаты единого социального налога можно использовать схему получения дохода через вексель. Основным принципом схемы является проведение части дохода сотрудника в виде процентов по векселям. Снижение налоговой нагрузки достигается за счет того, что на проценты по векселям ЕСН не начисляется.

Пример.
Компания «Марс» выдает компании «Сатурн» собственный процентный вексель на сумму 200 000руб. под 24% годовых по договору выдачи собственного векселя со сроком погашения «по предъявлении, но не ранее чем через месяц от даты составления», получая денежные средства в размере номинальной стоимости векселя, т.е. в размере 200 000 руб. Компания «Сатурн» по договору купли-продажи векселя продает вексель компании «Марс» своему сотруднику по номинальной стоимости за 200 000руб. Сотрудник предъявляет купленный вексель к погашению в компанию «Марс» через месяц после даты составления на сумму векселя с процентами, т.е. на 204 000руб. Сотрудник оплачивает полученными денежными средствами номинальную стоимость векселя компании «Сатурн», оставляя у себя процентный доход в размере 4 000руб, с которой компания «Марс» должна удержать налог на доходы с физических лиц в размере 13%. Компания «Марс» сможет на основании п.1 ст. 269 Налогового Кодекса РФ уменьшить свою налогооблагаемую прибыль на сумму процентов, выплаченных по векселю, в пределах ставки рефинансирования Банка России на дату оформления векселя.

Здесь необходимо подчеркнуть, что компания» Марс» выдает собственный вексель компании «Сатурн» именно по договору выдачи векселя, а не по договору купли-продажи векселя. Невозможно продавать собственный вексель, так как вексель, как и любая ценная бумага, это документ, удостоверяющий чьи-то права, следовательно, пока вексель находится у того, кто его выписал, он не будет ценной бумагой и никаких прав

удостоверять не может до момента передачи его первому держателю. Тем более что налоговые органы считают полученные по договору купли-продажи собственного векселя доходами от реализации и доначисляют налог на прибыль и соответствующие пени и штрафы. Например, можно оформить нижеследующий договор и соответствующий акт приема-передачи векселя:

Д О Г О В О Р выдачи векселя №

Место составления Дата составления

ООО «Марс», именуемое в дальнейшем ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ, в лице генерального директора Соколова Сергея Ивановича, действующего на основании Устава, и ООО «Сатурн», именуемое в дальнейшем ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЬ, в лице директора Иванова Ивана Ивановича, действующего на основании Устава, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ выдает ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЮ один собственный простой вексель со следующими реквизитами:

Номер векселя	**Плательщик**	**Номинал векселя**	**Дата составления векселя**	**Дата платежа по векселю**	**Процентная ставка**
1	ООО «Марс»	200 000 руб.	11.02.2005г.	По предъявлению, но не ранее 11.03.2005 г.	24% годовых

2. ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЬ переводит на расчетный счет ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЯ в течение 2-х дней после подписания настоящего договора денежные средства в размере 200 000 (Двести тысяч) руб. на цели, указанные в пункте 1 настоящего договора.
3. ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ обязуется по факту оплаты по настоящему договору выдать вексель ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЮ и предоставить ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЮ возможность его получения по месту нахождения ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЯ в течение рабочего дня после перечисления денежных средств по акту приема-передачи, являющемуся неотъемлемой частью настоящего договора.
4. Вексель может быть предъявлен к оплате не ранее «11» марта 2005 г.
5.В случае нарушения ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЕМ срока оплаты векселя, установленного в п. 2, а ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЕМ срока выписки векселя, установленного п. 3 настоящего договора, виновная сторона обязуется уплатить в пользу другой стороны неустойку в размере 0,01% за каждый день просрочки.
6.ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ гарантирует, что передаваемый им вексель принадлежит ему на законном основании, никому не продан, в залоге и под арестом не состоит, не обременен каким-либо иным способом и на него не претендуют в установленном порядке третьи лица.
7. ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЬ приобретает право собственности на вексель после подписания акта приема-передачи.
8. Стороны договорились решать все споры, возникающие при исполнении договора путем проведения двухсторонних переговоров. В случае не достижения согласия спор передается на разрешение в Арбитражный суд.
9. Договор вступает в силу с момента его подписания обеими сторонами и действует до полного выполнения сторонами взаимных обязательств.
10. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих равную силу, по одному экземпляру для ПРОДАВЦА и ПОКУПАТЕЛЯ.
11. Реквизиты и подписи Сторон:

ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЬ: **ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ:**

Акт
приема-передачи векселя
по договору №_____ выдачи векселя от _____

Место составления Дата составления

ООО «Марс», именуемое в дальнейшем ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ, в лице генерального директора Соколова С.И. действующего на основании Устава, и ООО «Сатурн», именуемое в дальнейшем ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЬ, в лице директора Иванова И.И., действующего на основании Устава, составили настоящий Акт о нижеследующем:
1. ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ передал, а ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЬ принял собственный простой вексель со следующими реквизитами:

Номер векселя	**Плательщик**	**Номинал векселя**	**Дата составления векселя**	**Дата платежа по векселю**	**Процентная ставка**
1	ООО «Марс»	200 000 руб.	11.02.2005г.	По предъявлению, но не ранее 11.03.2005 г.	24% годовых

2. Настоящий Акт является неотъемлемой частью договора выдачи векселя № ___ от _____
3. Настоящий Акт составлен в двух идентичных подлинных экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.
4. Реквизиты и подписи сторон

ВЕКСЕЛЕДЕРЖАТЕЛЬ: **ВЕКСЕЛЕДАТЕЛЬ:**

К недостаткам схемы можно отнести довольно большой объем оформляемых документов и значительные трудозатраты в бухгалтерском учете.

Страховые схемы

Большой популярностью в нашей стране пользуются страховые схемы выплаты зарплаты. Сразу оговоримся, что такие схемы относят к противоправной налоговой минимизации и если их обнаружат налоговые органы, то действия ее участников могут быть расценены как противоправный сговор. По данным Федеральной службы страхового надзора доля «серых» схем на рынке страхования в 2004 г. составила 46% (216,1 млрд. руб.) от общей суммы собранных страховых премий. Самыми широко применяемыми в целях налоговой оптимизации видами страхования стали добровольное страхование работниками жизни, ответственности и имущества. Основной принцип схемы страхования жизни заключается в следующем:

Пример.
Компания «Марс» по договору страхования с крайне низким риском наступления страхового случая перечисляет страховую премию страховой компании «Юпитер». Сотрудники компании «Марс» оформляют в страховой компании «Юпитер» страховые полисы на программу «Добровольное страхование жизни», которые предусматривают ежемесячные страховые выплаты, но не более внесенной суммы, увеличенной на ставку рефинансирования Банка России. Компания «Марс» предоставляет своим сотрудникам займы с целью оплаты ими страховых полисов. Сотрудники компании «Марс» ежемесячно получают доход от страховой компании в виде страховых выплат, которые не облагаются НДФЛ в соответствии со ст. 213 Налогового Кодекса РФ, а компания «Марс» не платит ЕСН.

Также применялась схема, для реализации которой страховая компания оформляла с работником компании полис, страховым случаем по которому являлся факт невыплаты компанией-работодателем заработной платы. Страховая компенсация составляла в этом случае сумму реальной заработной платы работника. Выгода для страховой компании сомнительная: на этой схеме можно заработать, но сформировать резервы не получится.
Еще одна разновидность встречающихся схем — это страхование имущества сотрудников, например, дач. В этом случае выплаты заработной платы можно осуществить по страховым случаям на дачах.
К недостаткам данных схем можно отнести то, что они достаточно хорошо известны проверяющим органам. Минфин планирует выпустить к 2007 г. приказы о новых требованиях к активам, принимаемым в покрытие страховых резервов и собственных средств. Данные меры, по мнению главы Федеральной службы страхового надзора И.В. Ломакина-Румянцева, приведут к тому, что компании, созданные специально для того, чтобы помогать оптимизировать налоги, не успеют привести свои активы в надлежащее состояние, в результате чего все они будут признаны неплатежеспособными и вынуждены будут покинуть рынок страховых услуг.

«Золотые парашюты»

Под «золотыми парашютами» подразумевается предоставление гарантий сотрудникам высшего эшелона власти в случае изменения контроля над компанией, чаще всего выражающееся в выплате денежных компенсаций. «Парашюты» вступают в силу в случае совершения двух событий — изменения контроля над компанией и последующего увольнения сотрудника, при условии, что эти перемены не подконтрольны менеджерам компании. К «золотым парашютам» может относиться продолжение выплаты заработной платы в случае прекращения трудового договора с руководящим сотрудником, предоставление определенных льгот и привилегий, применение механизма материального стимулирования в форме пакетов акций. В качестве грандиозного примера история может привести «золотой парашют» Майклу Бержераку после его отставки — бывшему председателю Revlon Corporation, выразившийся в предоставлении компенсационного пакета на сумму свыше 35 млн. долларов. Основным отличием «золотого парашюта» от выходного пособия при увольнении обычного сотрудника является то, что получить его могут только топ-менеджеры руководящего звена, чья ценность для компании велика. «Золотой парашют» преследует две цели:
1) ряд компаний предусматривает значительные компенсации и привилегии своим директорам для защиты от враждебных поглощений, подразумевая то, что большой объем выплат по «золотым парашютам» может привести к разорению компании, тем самым отпугнет возможных рейдеров. В этом случае « золотой парашют» превращается в «ядовитую пилюлю» для «захватчиков». Примером может послужить применение компанией специальных мер, выражающихся в том, что действующим акционерам, например, предоставляются права, которые в случае покупки значительной доли акций рейдерами могут быть использованы для приобретения обыкновенных акций компании по низкой цене;
2) необходимость компенсации ущерба от потери рабочих мест высшему руководству компании во избежание причинения вреда с их стороны в случае смены собственника. Только чувствуя себя в безопасности, директора будут действовать в интересах собственника, а не в своих собственных интересах. Виды и размеры «золотых парашютов» зависят от точки зрения собственников компании, так как находятся в их компетенции.
Российским законодательством также предусмотрены выплаты руководителю организации, а также его заместителям и главному бухгалтеру в случае смены

собственника, которые российские предприятия могут использовать при заключении трудовых контрактов с менеджерами на руководящих постах. Статья 181 Трудового Кодекса РФ предусматривает выплату компенсации в размере не ниже трех средних месячных заработков работника руководителю организации, его заместителям, главному бухгалтеру в случае расторжения трудового договора в связи со сменой собственника. Такие выплаты не подлежат обложению ЕСН на основании подп. 2 п. 1 ст. 238 Налогового Кодекса РФ, что имеет немаловажное значение. В соответствии с данным положением от налогообложения освобождаются все компенсационные выплаты, связанные с увольнением, предусмотренные трудовым законодательством.

Трастовые схемы

Понятие траста (доверительной собственности) принадлежит системе англосаксонского права. Суть траста заключается в том, что некоторое лицо (учредитель) передает имущество другому лицу (трастовому управляющему) с той целью, чтобы последний управлял этим имуществом в интересах третьих лиц (бенефициаров), назначенных учредителем траста. При этом активы, переданные в траст, составляют отдельный (самостоятельный) фонд и не являются частью имущества доверительного собственника, права собственности на активы закрепляются за доверительным собственником, доверительный собственник имеет полномочия и обязанности, в отношении которых он является ответственным по управлению, размещению активов в соответствии с заключенным трастовым договором. Для описания общих пожеланий и целей учредителя траста составляется письмо-пожелание (Letter of Wishes). Вместо конкретных бенефициаров может быть заявлена определенная цель, для достижения которой создается траст, как правило, это характерно для благотворительных трастов. Типичными трастовыми странами и территориями, применяющими нормы англосаксонского права, являются Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Британские Виргинские острова, Кипр, Каймановы острова, Багамские острова и другие территории. Ряд других стран (Монако, Лихтенштейн, Швейцария), относящихся к системе континентального права, изменили свое законодательство с целью использования преимуществ трастовых схем.
В нижеприведенной таблице отражаются некоторые юрисдикции, где возможно оформление траста.

Юрисдикция	**Система права**	**Требование о регистрации**	**Максимальная длительность траста**	**Местные управляющие компании**	**Налоги, сб**
Джерси	Смешанная	Нет	100 лет	Есть лицензирование	Нет
Гернси	Смешанная	Нет	100 лет	Есть лицензирование	Нет (если бенефициар источники дохода вне юрисдикции
Багамские острова	Общее право	Нет	80 лет	Есть лицензирование	Гербовый сб $50 и требования к размеру капитала
Каймановы	Общее	Не обязательна	150 лет	Есть	Освобожден

острова	право			лицензирование	от налогов п условии регистрации при регистра уплачиваетс сбор $400 + ежегодно
Британские Виргинские острова	Общее право	Нет	100 лет	Есть лицензирование	Гербовый сб $50
Панама	Континентальное право	Нет	Не ограничена	Есть лицензирование профессиональной трастовой деятельности	Нет (если активы и источники дохода вне юрисдикции
Лихтенштейн	Континентальное право	В государственном реестре, если траст существует более 1 года: регистрируются наименование траста, дата его создания, длительность, имя и адрес доверительного собственника; эти данные публично доступны. Можно не регистрировать траст, а депонировать в реестре копию трастового договора; информация публично недоступна	Не ограничена	По крайней мере, один местный собственник, имеющий соответствующую профессиональную квалификацию	(0,1% чисты активов, но менее 1 тыс. швейцарских франков). Ежегодно уплачиваетс налог на кап

Институт траста возник в Англии в 12-13 веках. Для усиления своих позиций при формировании политики страны духовенству необходима была соответствующая материальная подпитка. Поэтому был создан механизм, при котором знатные горожане отдавали в доверительную собственность принадлежащее им имущество специальному совету горожан, пользовались же имуществом доверенные лица, т.е. монахи.

Впоследствии трасты стали использоваться для разрешения вопросов передачи наследства в соответствии с волей владельца состояния. Владелец нанимал надежного управляющего, а своих наследников назначал бенефициарами. В такой ситуации траст позволял не только распределить наследство, но и давал гарантию того, что наследники не промотают состояние.

Трасты можно разделить на отзывные и безотзывные. В первом случае у учредителя есть возможность при наступлении оговоренных в трастовом договоре обстоятельств, вернуть активы в свою собственность. Это позволяет учредителю осуществлять контроль над действиями трастового управляющего, а также использовать имущество по своему усмотрению. Однако в результате этого теряются выгоды, которые достигаются с помощью траста (оптимизация налогов с доходов, защита имущества от взысканий по долгам учредителя). Второй случай не предусматривает переход имущества учредителя переданного в траст, обратно. Также трасты подразделяются на дискреционные и фиксированные. Дискреционный траст не предполагает вмешательства учредителя при использовании имущества, но допускает контроль за деятельностью управляющего назначенным учредителем лицом, но в неявной форме. Одной их таких форм как раз и являются письма-пожелания. Чаще всего, такие трасты применяются для операций налогового планирования, а также в качестве защиты собственных активов руководителей крупных корпораций в случае угрозы возникновения судебных исков по отношению к ним. Фиксированные трасты наоборот предусматривают следование управляющего указаниям учредителя и или назначенного им лица. Такие трасты могут быть созданы для обеспечения финансированием ребенка в случае смерти его родителей. При создании их обычно оговаривается с самого начала количество бенефициаров и размер их долей.

Трастовые схемы актуальны в первую очередь для тех лиц, у кого в собственности находится имущество значительной стоимости (недвижимость, ценные бумаги, банковские счета). Обладание таким имуществом зачастую сопряжено с желанием владельца оградить его от посягательств возможных кредиторов, передать по наследству без налоговых последствий, получать доход от его использования. Заключаемый при этом трастовый договор определяет обязанность передачи имущества учредителем (владельцем имущества) для управления в интересах назначенного учредителем лица или группы лиц (бенефициаров) трастовому управляющему. При этом имущество переходит в доверительную собственность управляющего. Учредитель может выступать в качестве бенефициара, однако такой вариант может быть признан фиктивным. Трастовые схемы в качестве легальной модели являются хорошей альтернативой оффшорным схемам, которые являются объектом пристального внимания контролирующих органов. Использование имущества в трастовых схемах может преследовать несколько целей:

1) создав траст в юрисдикции с низкими налогами (например, княжество Лихтенштейн, Британские Виргинские острова, Каймановы острова и ряд других территорий), можно избавить получаемый доход от налогообложения, так как источники дохода и бенефициар находятся за пределами выбранной юрисдикции, а переданную по трастовому договору недвижимость от налога на имущество, так как юридически оно уже не принадлежит ни владельцу, ни бенефициару. Здесь необходимо учитывать налоговое законодательство страны, где учрежден траст, а также страны, резидентом которой является бенефициар. После истечения срока действия договора траста нужно предусмотреть возможное налогообложение с бенефициара в момент передачи ему имущества по месту его проживания. Существенной деталью является то, что в случае изменения налогового законодательства трастовый договор может потерять некоторые налоговые преимущества, но повлиять учредитель на ситуацию уже не сможет;

2) с помощью траста можно защитить наследство от нежелательных наследников еще при жизни владельца, сохранить контроль над поведением наследников после смерти учредителя. В отличие от завещания трастовое соглашение не должно быть публично оглашено, так как является конфиденциальным документом между учредителем и

управляющим. Также имущество, переданное по договору траста, не входит в состав наследства, подлежащего распределению между обязательными наследниками;
3) в случае возможного наступления политических (конфискация) или финансовых (банкротство) рисков имущество, переданное по трастовому договору, представляется защищенным от посягательств кредиторов. Однако если имущество передается в траст собственником, находящимся на грани банкротства, то такая сделка может быть признана ничтожной;
4) передав управление активами в руки профессионалов, собственник может повысить эффективность их использования. Соответственно, при этом необходимо оплачивать услуги трастового управляющего, причем вознаграждение зависит от возложенных на него обязанностей: управляющий лишь держит имущество в пользу бенефициара или управляет целым комплексом активов. При этом не исключена возможность некомпетентного управления или злонамеренного умысла. На практике возможно заключение отзывного траста, предусматривающего по истечении срока или наступления определенных обстоятельств возврат имущества учредителю. Однако в этом случае договор траста становится бессмысленным, так как теряется возможность защиты имущества от нежелательных наследников и минимизации налоговых обязательств. Другой вариант предполагает включение в трастовую схему протектора — лица, наделенного правами блокирования решений трастового управляющего, определения стратегии наращивания капитала, контроля счетами управляющего и т.п.
В российском законодательстве понятие траста не существует. Гражданским Кодексом вводится понятие доверительного управления имуществом, которое не предполагает переход права собственности при передаче имущества от собственника к доверительному управляющему. Собственник может извлекать выгоду от имущества, переданного в управление, а также может определить лицо, которое будет извлекать эту выгоду. Но полномочия по управлению имуществом, т.е. права по осуществлению действий в отношении имущества, находятся в компетенции управляющего. Управляющий осуществляет деятельность в интересах собственника. К объектам доверительного управления могут относиться разные виды имущества: имущественные комплексы, ценные бумаги, исключительные права. Единственным исключением из этого перечня Гражданский Кодекс признает денежные средства. Таким образом, с точки зрения Общего права траст является собственником имущества, а с точки зрения российского права траст выступает в виде договора и собственником являться не может. Вот почему зарубежные трасты являются столь привлекательными для российских олигархов, желающих обезопасить свое имущество.
Для того чтобы обойти эту проблему, ранее существовала тенденция оформлять активы в собственность оффшорной компании, а акции оффшорной компании оформлять в траст. Но после дела Юкоса, когда были арестованы акции компании НК Юкос, принадлежащие небезызвестным лицам, хотя они находились в собственности другой компании (оффшорная компания Group MENATEP Ltd, зарегистрированная на Гибралтаре), акции которой и находились в трастовом фонде в пользу этих лиц, такие схемы могут трактоваться российскими судами как незаконные.
В заключение хотелось бы добавить, что, рассматривая возможность использования трастовых схем в современных условиях для достижения определенных целей, нужно руководствоваться знанием и опытом высококвалифицированных специалистов, разбирающихся в тонкостях законодательства и трастовых соглашениях.

Профсоюзные схемы

В настоящее время деятельность профессиональных союзов (профсоюзов) регулируется Федеральным законом от 12 января 1996 г №10-ФЗ “О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности” (с изм. и доп. от 21 марта, 25 июля 2002 г., 30 июня, 8

декабря 2003 г., 29 июня 2004 г., 9 мая 2005 г.). Данный закон предоставляет профсоюзам достаточно обширные полномочия в области трудовых отношений, в том числе за профсоюзами закрепляются права на представительство и защиту социально-трудовых прав и интересов работников, право профсоюзов на содействие занятости, на ведение коллективных переговоров, заключение соглашений и коллективных договоров и контроль за их выполнением, на участие в урегулировании коллективных трудовых споров и т.п. Кроме того, статьей 29 вышеуказанного Закона гарантируется судебная защита всех названных прав. Вследствие этого, многие крупные компании, особенно те, которым профсоюз достался “по наследству” с советских времен, могут использовать деятельность профсоюза в целях снижения налогов, уплачиваемых с заработной платы.

Работники предприятия в лице их представителя- профсоюза и работодатель составляют коллективный договор, в содержании которого оговариваются обязательства работодателя по условиям и охране труда. Рекомендации по учету обязательств работодателя по условиям и охране труда в трудовом и коллективном договорах содержатся в Письме Минтруда РФ от 23 января 1996 г. N 38-11 "Рекомендации по учету обязательств работодателя по условиям и охране труда в трудовом и коллективном договорах". В коллективном договоре работодатель в соответствии с действующими законодательными и нормативно-правовыми актами по охране труда должен гарантировать права работника на охрану труда и обязуется обеспечить выплату компенсаций за работу во вредных и опасных условиях труда. Профсоюз предлагает для рассмотрения перечень рабочих мест с вредными условиями труда и размеры компенсаций работающим во вредных условиях, которые утверждаются после согласования с работодателем. Право на такие компенсации установлено статьей 8 Федерального закона №181-ФЗ от 17 июля 1999 г. "Об основах охраны труда в Российской Федерации" (с изм. и доп. от 20 мая 2002 г., 10 января 2003 г., 9 мая, 26 декабря 2005 г.) и статьей 219 Трудового Кодекса РФ. Сразу же оговоримся, что при назначении компенсаций необходимо также установить и доплаты за труд работников, занятых на работах с вредными условиями труда в соответствии со статьей 146 Трудового Кодекса РФ. Если же коллективным договором будут предусмотрены только компенсации, то налоговые органы могут признать такие расходы доплатами за вредные условия труда, которые облагаются и ЕСН, и НДФЛ. Размеры таких доплат составляют 4,8 и 12 процентов от оклада в соответствии с постановлением Госкомтруда СССР и ВЦСПС от 3 октября 1986 г. № 387/22-78 "Об утверждении Типового положения об оценке условий труда на рабочих местах и порядке применения отраслевых перечней работ, на которых могут устанавливаться доплаты рабочим за условия труда".

Для признания вредными указанных в перечне рабочих мест, а также для обоснования предоставления льгот и компенсаций работникам, занятым на тяжелых работах и работах с вредными и опасными условиями труда, в предусмотренном законодательством порядке, необходимо провести их экспертизу. Порядок проведения аттестации рабочих мест определяется постановлением Минтруда России от 14марта 1997г. №12 "О проведении аттестации рабочих мест по условиям труда". Согласно ему представляется заявленный перечень рабочих мест, подлежащих оценке, издается приказ, в соответствии с которым создается аттестационная комиссия организации, назначаются председатель аттестационной комиссии, члены комиссии и ответственный за составление, ведение и хранение документации по аттестации рабочих мест по условиям труда, а также определяются сроки и график проведения работ по аттестации рабочих мест по условиям труда. Пунктом 2 настоящего постановления в состав аттестационной комиссии организации рекомендуется включать специалистов служб охраны труда, организации труда и заработной платы, главных специалистов, руководителей подразделений организации, медицинских работников, представителей профсоюзных организаций, совместных комитетов (комиссий) по охране труда, уполномоченных (доверенных) лиц по охране труда профессиональных союзов или трудового коллектива. В случае отсутствия у организации необходимых технических средств и нормативно-справочной базы для

измерения параметров опасных и вредных производственных факторов, определения показателей тяжести и напряженности трудового процесса можно привлекать центры государственного санитарно-эпидемиологического надзора, лаборатории органов Государственной экспертизы условий труда Российской Федерации и другие лаборатории, аккредитованные (аттестованные) на право проведения указанных измерений. Результаты работы аттестационной комиссии организации оформляются протоколом аттестации рабочих мест по условиям труда, к которому прилагаются карты аттестации рабочих мест по условиям труда, ведомости рабочих мест и результатов их аттестации по условиям труда в подразделениях, сводная ведомость рабочих мест и план мероприятий по улучшению и оздоровлению условий труда в организации. Он должен предусматривать мероприятия по улучшению техники и технологии, применению средств индивидуальной и коллективной защиты, оздоровительные мероприятия, а также мероприятия по охране и организации труда. В плане мероприятий указываются источники финансирования мероприятий, сроки их исполнения и исполнители. План мероприятий должен предусматривать приведение всех рабочих мест в соответствии с требованиями по охране труда. На основании плана мероприятий профсоюз направляет руководителю организации представление о том, что на предприятии выявлены рабочие места с вредными условиями труда, дается подтверждение неустранимости вредных производственных факторов и рекомендуется выплата компенсаций за вредные условия труда.

Здесь необходимо отметить, что при выявлении рабочих мест с вредными условиями труда, нужно руководствоваться принципом разумности и целесообразности. Естественно, не могут все работники предприятия находиться на рабочих местах с вредными условиями. Хотя даже офисные работники при наличии солидного пакета подтверждающих “вредность” документов могут быть признаны нуждающимися в компенсации за вредные условия труда. Например, рабочее место сотрудника отдела документооборота оборудовано ксероксом, принтером и персональным компьютером. В течение дня для собственных нужд и нужд других подразделений ему необходимо делать копии документов в значительных объемах. Ярким примером может служить снятие копий с документов бухгалтерией для камеральных проверок, проводимых налоговыми инспекциями. Как правило, они проводятся регулярно и требуют предоставления за короткий срок (в течение 5 дней со дня получения требования о представлении документов) большого количества копий первичных документов. Постановлением Министерства здравоохранения от 30 мая 2003 г. №107 “ О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.2.2.1332-03” определены опасные и вредные производственные факторы, действующие на работников, обслуживающих копировально-множительную технику. К ним относятся микроклиматические параметры, статическое электричество, образующееся в результате трения движущейся бумаги с рабочими механизмами, а также при некачественном заземлении аппаратов, ультрафиолетовая радиация, образующаяся при электрографическом способе копирования специальных ламп с УФ-спектром излучения, электромагнитные излучения, образующиеся при работе видеодисплейного терминала (ВДТ), входящего в состав копировального комплекса или находящегося в том же помещении, шум на рабочем месте, обусловленный конструкцией аппарата, химические вещества, выделяющиеся при работе и ремонте копировальных аппаратов - озон, азота оксид, аммиак, стирол (винилбензол), ацетон (пропан-2-он), селенистый водород (гидроселенид), эпихлоргидрин (хлорметил) оксиран), кислоты, бензин, этилена оксид (оксиран), физические перегрузки (вынужденная поза, длительная статическая нагрузка, перенос тяжестей), перенапряжение зрительного анализатора. При проведении аттестационной комиссией соответствующих замеров существует большая вероятность превышения допустимых значений, вследствие чего условия труда на рабочем месте сотрудника отдела документооборота будет признано действительно вредным.

После проведения всех подготовительных мероприятий составляется приказ о выплате компенсаций соответствующим сотрудникам за вредные условия труда, на основании которого бухгалтер производит начисление их и выплату. Привлекательность компенсаций за вредные условия труда в целях снижения налогов, уплачиваемых с заработной платы, состоит в следующем:

- Данные компенсации не облагаются налогом на доходы физических лиц в соответствии с пунктом 3 статьи 217 Налогового Кодекса РФ. Это подтверждается письмом УМНС России по г. Москва от 2сентября 2003г. №27-08а/47633, а также существующей судебной практикой (Постановление Федерального Арбитражного суда Уральского округа от 3февраля 2005г. №Ф09-113/05АК);
- Также эти компенсации не облагаются единым социальным налогом. В соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 238 Налогового Кодекса РФ все виды установленных законодательством Российской Федерации, законодательными актами субъектов Российской Федерации, решениями представительных органов местного самоуправления (в пределах норм, установленных законодательством РФ) компенсационных выплат. Судебные органы в этом случае также находятся на стороне налогоплательщика (Постановление апелляционной инстанции Арбитражного суда Челябинской области от 28 февраля 2005 г. По делу №А76-25768/04-49-904);
- Ко всему прочему данные компенсации согласно подпункту 3 статьи 255 Налогового Кодекса РФ относятся к расходам на оплату труда в качестве начислений стимулирующего и (или) компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда, в том числе за работу в тяжелых, вредных условиях труда и уменьшают налогооблагаемую прибыль предприятия.

Таким образом, компаниям, имеющим профсоюз, выгодно выплачивать компенсации за вредные условия труда. При этом нужно учитывать, что деятельность профсоюза требует расходов. Данные расходы оплачиваются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль, поэтому не учитываются в целях уменьшения налогооблагаемой прибыли. Существует мнение, что данные расходы можно отнести к расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль, согласно подпункту 29 пункта 1 статьи 264 Налогового Кодекса РФ в качестве взносов, вкладов и иных обязательных платежей, уплачиваемых некоммерческим организациям. Трудовой Кодекс РФ в соответствии со статьей 377 предполагает отчисление денежных средств первичной профсоюзной организации на культурно-массовую и физкультурно-оздоровительную работу в случаях, предусмотренных коллективных договором, но в Налоговом Кодексе не определены источники, за счет которых такие расходы могут осуществляться. Для того чтобы избежать разногласий с налоговыми органами, источником финансирования отчислений необходимо определить прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль. Если же предприятие относит отчисления профсоюзу к расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль, то оно должно быть готово отстаивать свою точку зрения в суде. Судебная практика по данной проблеме пока не сложилась.

Пример:

1) ООО ”Марс” находится на общем режиме налогообложения и не оптимизирует налоги, уплачиваемые с заработной платы. Сотруднику документооборота ООО ”Марс” установлен должностной оклад в соответствии со штатным расписанием в размере 10000рублей. Налоги, уплачиваемые с заработной платы, составляют в этом случае:
ЕСН 2600рублей, НДФЛ 1300рублей. Сумма, выдаваемая сотруднику на руки, составляет 8700рублей.

2) ООО ”Марс” использует оптимизацию налогов через выплату компенсаций за вредные условия труда. ООО ”Марс” в соответствии с коллективным договором обязано выплачивать сотруднику документооборота должностной оклад в размере 5000рублей,

доплату за вредные условия труда в размере 12% от оклада, т.е. 600рублей и компенсацию в размере 4400рублей. Налоги, уплачиваемые в этом случае, составят ЕСН 1456рублей. НДФЛ 728рублей. Сумма, выдаваемая работнику на руки, составит 9272рубля.
Экономия по ЕСН составляет 1144рубля, по НДФЛ 572рубля.

Отрицательный момент для сотрудника при введении данной схемы в действие состоит в том, что компенсации не учитываются при расчете накопительной части пенсии, а также при расчете отпускных сотруднику.

Дарение денежных средств.

Чтобы стимулировать своих сотрудников, некоторые организации готовы поощрять работников за счет средств организации. Например, выплатить подарок (в денежной или натуральной форме) или оплатить за своего специалиста какую-нибудь услугу. Однако эффект этого мероприятия снижается, если с такой выплаты сотрудник должен будет заплатить налог на доходы физических лиц. То есть, желая поощрить работника на 5000 рублей, в результате на руки ему выдадут лишь 4350 рублей (5000 – (5000 * 13 %)), а 650 рублей – НДФЛ.
Но из такой ситуации есть выход.
Одним из способов снижения налогов, уплачиваемых с заработной платы является выдача денежных средств в виде подарка. Согласно п.28 ст.217 Налогового Кодекса РФ к доходам, не подлежащим обложению НДФЛ, относятся подарки, полученные налогоплательщиками от организаций и индивидуальных предпринимателей на сумму, не превышающую 4000рублей за налоговый период. Налоговым периодом согласно ст.216 Налогового Кодекса РФ является календарный год. В соответствии со ст.572 Гражданского Кодекса РФ даритель по договору дарения безвозмездно передает или обязуется передать одаряемому вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом. Дарение, сопровождаемое передачей дара одаряемому, может быть совершено устно, за исключением случаев, когда дарителем является юридическое лицо и стоимость дара превышает пять установленных законом минимальных размеров оплаты труда, а также когда договор содержит обещание дарения в будущем. Гражданский Кодекс РФ на основании ст.128 относит деньги к объектам гражданских прав, следовательно, они могут выступать в качестве объекта дарения. Данная позиция поддерживается судебными органами (Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 13 февраля 2006 г. N А05-13852/2005-19), а также Департаментом налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ (Письмо от 8июля 2004г. №03-05-06/176). Что касается, источников выплаты денежных подарков, то в соответствии с п.16 ст.270 Налогового Кодекса РФ расходы в виде безвозмездно переданного имущества (работ, услуг, имущественных прав) не относятся к расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль. В связи с этим, ЕСН с сумм подарков в виде денежных средств на основании п.3 ст.236 Налогового Кодекса РФ не уплачивается.
Другим способом “подарить” денежные средства работнику является оказание материальной помощи, налогообложение которой имеет сходную природу с дарением денежных средств. Материальная помощь также входит в перечень доходов, не облагаемых НДФЛ в соответствии с п.28 ст.217 Налогового Кодекса РФ. Расходы на материальную помощь работникам не учитываются в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль на основании п.23 ст.270 Налогового Кодекса РФ, в связи с чем не подлежат обложению ЕСН согласно п.3 ст.236 Налогового Кодекса РФ.

По поводу уплаты страховых взносов на обязательное медицинское страхование от несчастных случаев существуют два мнения:

- поскольку данные доходы не имеют отношения к выполнению работ или оказанию услуг, включение их в базу для исчисления взносов не производится (Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 4 марта 2003г. №Ф09-425/03АК);
- страховые взносы начисляются работодателем на все выплаты, полученные работниками в связи с исполнением ими трудовых обязанностей в соответствии с установленной работодателем системой оплаты труда, включающей различные виды стимулирующих доплат и надбавок. Поэтому, если выплаты производятся не за определенный трудовой результат, однако обусловлены наличием между предприятием и его работниками трудовых отношений, без которых такие выплаты не могли иметь место, то начисление страховых взносов от несчастных случаев работодатель производить обязан.

В перечне выплат, на которые не начисляются страховые взносы в Фонд социального страхования РФ, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 7 июля 1999г. №765 определены следующие виды материальной помощи: материальная помощь, оказываемая работникам в связи с чрезвычайными обстоятельствами в целях возмещения вреда, причиненного здоровью и имуществу граждан, на основании решений органов государственной власти и органов местного самоуправления, иностранных государств, а также правительственных и неправительственных межгосударственных организаций, созданных в соответствии с международными договорами Российской Федерации, а также материальная помощь, оказываемая работникам в связи с постигшим их стихийным бедствием, пожаром, похищением имущества, увечьем, а также в связи со смертью работника или его близких родственников.

Материальная помощь выплачивается на основании личного заявления работника с объяснением причины оказания помощи, в случае принятия положительного решения руководителем оформляется приказ.

Таким образом, работнику предприятия можно оформить выплаты по двум основаниям, не подлежащим налогообложению ЕСН и НДФЛ на общую сумму 8000рублей.

Пример.

Работник ООО ”Юпитер” обратился с просьбой к руководителю оказать материальную помощь в сумме 8000рублей в связи с кражей имущества. Было принято решение выплатить материальную помощь на сумму 4000рублей, а также оформить по договору дарения передачу денежных средств на сумму 4000рублей. Работник получит полностью 8000рублей на руки. ООО ”Юпитер” налоговые платежи с данных сумм не производит. Если же ООО “Юпитер” решит оказать материальную помощь сотруднику в размере 8000рублей, то сотрудник получит на руки сумму 7480рублей за вычетом НДФЛ (8000-4000)х13% = 520рублей. Как видно из примера, выплата первым способом денежных средств для сотрудника выглядит более приемлемо.

Получение низконалогового дохода через компенсационные выплаты.

Получить максимальную выгоду могут и предприятие, и сотрудник, если оформлять часть заработка в виде компенсации за использование личного имущества работника. Чаще всего это мобильные телефоны, факсы, компьютеры, принтеры и др. Размер компенсации можно установить любой (в пределах разумного), законодательство не ограничивает эти выплаты.

Выгоду от таких выплат получат и предприятие, и сотрудник. С одной стороны, расходы по компенсации предприятие учтет при расчете налога на прибыль. С другой стороны, с таких выплат не нужно будет платить ЕСН (подп. 2 п. 1 ст. 238 НК РФ).

О размере компенсаций стороны могут договориться сами. Главное – закрепить их в трудовом договоре с работником.
Единственное, о чем не нужно забывать в этой ситуации, это о принципе экономической целесообразности. Представим ситуацию: предприятие установило сотруднику компенсацию за использование его компьютера в размере 11 000 рублей в месяц. Чем можно обосновать целесообразность такого расхода? Ведь всего за три месяца предприятие сможет купить собственный новый компьютер. Так что нужно выплачивать разумные компенсации, иначе инспекторы посчитают эти затраты необоснованными и в итоге не разрешат учесть их в расходах по налогу на прибыль.
Как правило, компенсацию выплачивают вместе с заработной платой на основании приказа руководителя организации. Его можно составить следующим образом:

ООО «Альтаир»

Приказ № 51/к

г. Воронеж от 01 апреля 2006 г.

В соответствии со статьей 188 Трудового кодекса приказываю:

1. Назначить Бирюкову Виталию Алексеевичу ежемесячную компенсацию за использование его личного компьютера в служебных целях.

2. Выплачивать компенсацию, начиная с 10 апреля 2006 года.

Основание: приложение 2 к трудовому договору от 05 апреля 2006 г. № 31.

Директор
ООО «Альтаир» *Каюшников* П.И.Каюшников

Можно заключить с работником договор аренды какого-либо имущества. За это предприятие будет платить ему арендную плату. Таким образом, его заработок будет состоять из двух частей. Одну предприятие платит работнику в виде заработной платы, другую – в виде ежемесячных арендных платежей. При этом лучше, чтобы сумма аренды не была намного больше заработной платы.
Арендную плату ЕСН не облагают (п. 1 ст. 236 НК РФ), а предприятие может учесть ее при расчете налога на прибыль.

Пример.

В ООО «Фокус» работает менеджер Разин. Его заработная плата составляет 8000 рублей в месяц.

Сначала организация планировала поднять ему оклад до 11 000 рублей в месяц. Но вместо этого ООО «Фокус» заключил с ним договор аренды ксерокса сроком на 1 год, установив арендную плату в сумме 3000 рублей в месяц.

*Если бы Разину повысили заработную плату до 11 000 рублей, то ООО «Фокус» платил бы с нее ЕСН в сумме 2860 рублей в месяц (11 000 руб. * 26 %).*

*А после подписания договора аренды ЕСН остался прежним – 2080 рублей (8000 руб. * 26 %).*

Таким образом, аренда сэкономила ООО «Фокус» 780 рублей (2860 - 2080) налога ежемесячно.

Договор аренды привлекателен тем, предприятие может арендовать у работников любое имущество.

С другой стороны, слишком большое количество таких договоров привлечет внимание контролеров. Вполне возможно, они захотят увидеть и само это имущество. Так что нужно, чтобы арендуемый объект мог оказаться в нужное время в нужном месте.
Сложнее будет, если предприятие решит платить сотруднику за пользование его автомобилем.
По правилам налогового учета компенсацию за использование личного автомобиля сотрудника включают в состав прочих расходов только в пределах норм, установленных постановлением Правительства РФ от 8 февраля 2002 г. № 92.
Для легковых автомобилей с объемом двигателя до 2000 см3 это 1200 рублей, а более 2000 см3 – 1500 рублей в месяц. При этом неважно, какой автомобиль используется – отечественный или иностранный.
Размер компенсации работнику за использование личного мотоцикла для служебных поездок составляет 600 рублей в месяц.
Превышение суммы компенсации над установленными нормами налогооблагаемую прибыль предприятия не уменьшает.
Поэтому для предприятия выгоднее заключить договор аренды автомобиля. Ведь арендную плату и все расходы, связанные с эксплуатацией автомобиля, предприятие может списать в уменьшение облагаемой прибыли. Кроме того, ЕСН с арендной платы платить не нужно (п. 1 ст. 236 НК РФ).
Договор аренды может быть с экипажем или без экипажа.
По договору без экипажа владелец просто предоставляет предприятию автомобиль по временное пользование. А при аренде с экипажем хозяин автомобиля еще и оказывает услуги по управлению и технической эксплуатации.
В договоре аренды с экипажем (ст. 632 ГК РФ) часто указывают общую сумму оплаты. Но это может принести ненужные проблемы. Ведь часть денег сотрудник получает за услуги по управлению автомобилем. А они облагаются ЕСН. При проверке ревизоры обязательно укажут, что сумма договора не разбита на составляющие – арендную плату и услуги. В этом случае налоговики считают ЕСН и пени со всей суммы арендной платы.
Поэтому нужно сразу разделить в договоре эти платежи. При этом стоимость услуги по вождению можно оценить в символическую сумму. Например, 500 рублей в месяц.
Если оформить договор аренды без экипажа (ст. 642 ГК РФ), то ЕСН вообще платить не придется. К тому же тогда в арендную плату можно включить все расходы работника на содержание автомобиля. В бюджет нужно будет перечислить лишь налог на доходы физических лиц с этой суммы. Правда, инспекторы обязательно проверят, кто управляет арендованной машиной. Если по первичным документам станет ясно, что на служебном автомобиле ездит его хозяин, то сделку переквалифицируют в договор аренды с экипажем и заставят платить ЕСН.

4. Выплата низконалоговых вознаграждений членам Совета дикторов и членам ревизионной комиссии

Согласно п. 2 ст. 64 и п. 1 ст. 85 Федерального закона от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» членам совета директоров (наблюдательного совета) и членам ревизионной комиссии (ревизору) общества по решению общего собрания акционеров в период исполнения ими своих обязанностей может выплачиваться вознаграждение и (или) компенсироваться расходы, связанные с исполнением ими своих обязанностей. Размеры таких вознаграждений и компенсаций устанавливаются решением общего собрания акционеров. Согласно ст. 11 Трудового Кодекса РФ нормы трудового права не распространяются на членов совета директоров компаний (за исключением лиц, заключивших с данной компанией трудовой договор).

При выполнении своих обязанностей члены совета директоров и ревизионной комиссии, используя деловые и профессиональные качества, оказывают услуги акционерам, представляя их интересы. Общество не вправе судить о целесообразности избрания того или иного состава совета директоров и участвовать в обсуждении обязанностей их членов, а также комментировать результаты их деятельности и их пути достижения. Общество может получить инструмент влияния на действия членов совета директоров в случае оформления с ними гражданско-правовых или трудовых договоров, описывающих обязанности обеих сторон. В этом случае у члена совета директоров возникают невзаимозаменяемые обязательства, как перед акционерами, так и перед обществом.

Для оптимального использования схемы выплаты вознаграждений членам совета директоров и ревизионной комиссии нужно разделять две возможные ситуации.

1. В случае выплаты вознаграждений и компенсаций членам совета директоров и членам ревизионной комиссии в соответствии со ст. 64 и ст. 85 Закона «Об акционерных обществах» основанием является не гражданско-правовой (или трудовой) договор, а решение общего собрания акционеров, принимаемое в одностороннем порядке. Согласно п. 21 ст. 270 Налогового Кодекса РФ вышеуказанные выплаты вознаграждений и компенсаций относятся к расходам, не уменьшающим налогооблагаемую прибыль и на основании п. 3 ст. 236 Налогового Кодекса РФ не являются объектом налогообложения ЕСН. Если у компании нет налоговой прибыли, то схема выдачи вознаграждений именно таким способом будет выглядеть очень привлекательной. Она позволяет избежать ЕСН, не уплачивая при этом налог на прибыль.

2. В случае если компания получает значительную прибыль и к тому же применяет регрессивную шкалу ставок ЕСН, то оптимальным будет заключение гражданско-правовых (или трудовых) договоров между компанией и членами совета директоров. Выплаты по ним уменьшают налогооблагаемую прибыль согласно ст. 255 Налогового Кодекса РФ и облагаются единым социальным налогом в соответствии с п. 1 ст. 236 Налогового Кодекса РФ. Ставка налога на прибыль на данный момент составляет 24%, суммы годового вознаграждения до 280 000руб. облагаются ЕСН по ставке 26%, а сверх 600 000 руб. ЕСН составит 104 800 руб. плюс по ставке 2% с суммы, превышающей 600 000руб., что в любом случае в сумме составит менее 18% от начисленного дохода. Таким образом, компаниям, выплачивающим высокие доходы, предпочтительным будет уплата ЕСН.

Существует мнение о том, что вознаграждения, выплачиваемые членам совета директоров, могут уменьшать налогооблагаемую прибыль в соответствии с подп. 18 п. 1 ст. 264 Налогового Кодекса в качестве затрат на управление организацией и не облагаются ЕСН на том основании, что п. 1 ст. 236 Налогового Кодекса РФ предписывает облагать выплаты и иные вознаграждения, начисляемые в пользу физических лиц по трудовым и гражданско-правовым договорам, хотя никаких договорных отношений между членами совета директоров и акционерным обществом не возникает. Высший арбитражный суд РФ в своем Постановлении от 26 июля 2005 г. № 1456/05 посчитал данную позицию необоснованной и признал правомерным доначисление налоговой инспекцией обществу ЕСН с сумм вознаграждений, выплаченных членам совета директоров и отнесенных к расходам, уменьшающим налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Департамент налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ в своем письме от 22 сентября 2005 г. № 03-03-04/1/221 также указывает следующее.

Принятие решения общим собранием общества о выплате вознаграждений членам совета директоров является правом общества, а не его обязанностью. Поскольку направление чистой прибыли, остающейся в распоряжении общества после уплаты налога на прибыль, включая возможность направления части нераспределенной прибыли на выплату вознаграждений членам совета директоров, относится к компетенции общего собрания акционеров общества, то само общество не может гарантировать в обязательном порядке

выплату таких вознаграждений. Кроме того, в соответствии с гл. 25 Налогового Кодекса РФ в составе расходов, учитываемых в целях налогообложения, могут приниматься выплаты любых видов вознаграждений и компенсаций, предоставляемых руководству или работникам при условии, что такие выплаты предусмотрены законодательством РФ, коллективными и (или) трудовыми договорами. Так как в компетенцию совета директоров входит решение вопросов общего руководства деятельностью общества, а не непосредственно руководство текущей деятельностью, то вознаграждения, выплачиваемые в пользу членов совета директоров, не могут квалифицироваться как услуги по управлению организацией или отдельными ее подразделениями в соответствии с подп. 18 п. 1 ст. 264 Налогового Кодекса РФ.

5. Эффективные способы замены заработной платы безналоговыми источниками материальной выгоды

В своей практической деятельности компании используют различные способы выплаты сотрудникам причитающегося им вознаграждения без обложения НДФЛ.
1. Выплата суточных при командировках. Нормирование суточных в целях обложения НДФЛ законодательством не закреплено, поэтому сотрудникам, часто находящимся в командировках, выплачиваются суточные, размер которых утверждается коллективным договором или приказом директора согласно ст. 168 Трудового Кодекса РФ. До 2005 г. налоговые органы обязывали облагать суточные, выплачиваемые сверх 100 руб., НДФЛ, ссылаясь на Постановление Правительства РФ от 08 февраля 2002 г. № 93. Однако Высший Арбитражный Суд РФ в решении от 26 января 2005 г. № 16141/04 опроверг данную позицию, посчитав, что данное постановление устанавливает нормы суточных, применяемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль. Поэтому суточные свыше 100руб. не уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В соответствии с п. 1 ст. 238 Налогового Кодекса РФ на данные выплаты не начисляется ЕСН. Таким образом, компания экономит на уплате ЕСН, а сотрудник — на уплате НДФЛ.

Пример.
*Сотрудник Кузнецов Н.Н. работает в ООО «Марс» в должности менеджера по продаже товаров, производимых компанией, на территории РФ с окладом в 5000 руб. В силу специфики занимаемой должности сотрудник Кузнецов Н.Н. часто вынужден находиться в командировках, от 5 до 10 дней в месяц. Приказом директора по предприятию установлен предельный размер суточных при пребывании в командировках на территории России в размере 1000 руб. в сутки. За апрель 2006 г. Кузнецову Н.Н. начислили заработную плату в размере 5000 руб., с которой необходимые начисления составили: ЕСН по ставке 26%(ООО «Марс» находится на общей системе налогообложения и уплачивает соответствующие налоги) в размере 1300 руб. и НДФЛ по ставке 13% в размере 650 руб. За апрель 2006 г. Кузнецов Н.Н. находился в командировке в г. Волгограде 5дней, ему были выплачены суточные в сумме 5000 руб. согласно приказу директора ООО «Марс». Таким образом, Кузнецов Н.Н. получил доход за апрель 2006 г. за вычетом НДФЛ в размере 9350 руб., с которых ООО «Марс» заплатило в бюджет ЕСН 1300 руб. Для сравнения, водителю Сергееву С.С. начислена заработная плата за апрель 2006 г. в размере 10000 руб., с которой ООО «Марс» начислило ЕСН в размере 2600 руб., а с Сергеева С.С.был удержан НДФЛ в размере 1300 руб. Сергеев С.С. получил доход за вычетом НДФЛ в размере 8700 руб.***

К недостаткам схемы можно отнести следующие факты: всем сотрудникам нельзя выплачивать суточные, поэтому экономии вследствие массового эффекта здесь не предвидится. К тому же, сотрудники, часто пребывающие в командировках, будут ущемлены при выплате им отпускных и прочих выплат, зависящих от уровня заработной платы, так как суточные при расчете таких выплат не учитываются.

2. Выплата компенсаций за использование личного имущества сотрудника. Статьей 188 Трудового Кодекса установлено, что при использовании сотрудником имущества в интересах работодателя, сотруднику выплачивается компенсация, размер которой оговаривается в трудовом договоре. В соответствии с п. 3 ст. 217 Налогового Кодекса РФ данные выплаты не облагаются НДФЛ, хотя налоговые органы придерживаются противоположной точки зрения. На стороне налогоплательщика выступают судебные органы (постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 23 января 2006 г.№ А26-6101/2005-210). Компенсации за использование личного имущества (оргтехника, мобильные телефоны), установленные сторонами трудового договора, компания может учесть в целях налогообложения прибыли, за исключением компенсации за использование личного автомобиля в служебных целях. Нормы таких компенсаций установлены Постановлением Правительства РФ от 08 февраля 2002 г. и находятся в пределах 1200-1500 руб. в месяц в зависимости от объема двигателя автомобиля. При применении компенсаций в практической деятельности компании необходимо руководствоваться принципом разумности и целесообразности производимых расходов. Например, если установить компенсацию за использование автомобиля в размере 100 000 руб. в месяц при выручке в 200 000 руб. в месяц, то такие расходы контролирующие органы справедливо сочтут экономически нецелесообразными.

Пример.
Сотруднику компании начисляется ежемесячно заработная плата в размере 6000 руб. ЕСН к выплате составит 26% от начисленной суммы в размере 1560 руб., НДФЛ по ставке 13% составит 780 руб. Налоговая нагрузка в целом составит 2340 руб. Предположим, что сотруднику начисляется заработная плата в размере 4000 руб., а компенсация за использование личного компьютера установлена в размере 2000 руб. В этом случае налоговая нагрузка составит 1560 руб. (ЕСН 1040 руб. + НДФЛ 520 руб.). Экономия на налогах составит 33%.

3. Несвоевременная выплата заработной платы. Как это ни покажется странным, компании в целях снижения налоговой нагрузки используют схему, базирующуюся на задержке срока выплаты заработной платы. Согласно ст. 236 Трудового Кодекса РФ компания должна нести ответственность за просрочку выплаты заработной платы в виде начисления процентов в размере не ниже 1/300 ставки рефинансирования за каждый день такой просрочки. Ничто не мешает компании оговорить в трудовом договоре удовлетворительный для обеих сторон размер процентов. Такого рода компенсации не облагаются единым социальным налогом и налогом на доходы с физических лиц (согласно ст. 217 Налогового Кодекса РФ) и относятся к уменьшающим налогооблагаемую базу по прибыли расходам (согласно ст. 238 Налогового Кодекса РФ). При применении данной схемы необходимо учитывать, что регулярная задержка выплаты заработной платы может вызвать интерес у трудовой инспекции. При проверке трудовая инспекция может наложить на руководителя компании штраф в размере от 500 до 5000 руб. в соответствии с п.1 ст. 5.27 Кодекса об административных правонарушениях РФ, но не позднее, чем через два месяца с момента обнаружения нарушения. При повторном обнаружении нарушения руководителю уже грозит дисквалификация сроком на год. Следует также помнить, что невыплата заработной платы свыше двух месяцев наказывается уже по ст. 145.1 Уголовного Кодекса РФ. Поэтому желательно

предусмотреть небольшие сроки задержки выплаты заработной платы, а также разумные проценты, по сумме не превышающие непосредственный заработок работника**.**

Пример.
Водителю Сергееву С.С., работающему в ООО «Марс», ежемесячно начисляется заработная плата в размере 5000 руб. в соответствии с утвержденным штатным расписанием. ООО «Марс» заключило с ним нижеследующий трудовой договор:

ТРУДОВОЙ ДОГОВОР
СОТРУДНИКА ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«МАРС»

Российская Федерация, г. Саратов *«___»_____200_ г.*

Настоящий договор заключен между Обществом с ограниченной ответственностью «Марс» в лице генерального директора Соколова Сергея Ивановича, именуемого в дальнейшем «Работодатель», с одной стороны, и гражданином (кой) России Сергеевым Сергеем Сергеевичем, именуемым (ой) в дальнейшем «Работник».
Настоящий договор регулирует трудовые отношения между Работником и Работодателем.
Договаривающиеся стороны признают, что их права и обязанности регулируются нормами действующего законодательства РФ, настоящим договором, а также действующими правилами внутреннего трудового распорядка ЗАО «Конверсия-связь».

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Работодатель нанимает Работника на должность водителя в транспортный отдел, поручая ему выполнение работ, связанных с этой должностью, предусмотренных действующей должностной инструкцией, а Работник обязуется выполнять свои должностные обязанности в полном объеме согласно условиям настоящего договора.
1.3. Условия настоящего договора могут быть изменены только по соглашению сторон в письменной форме путем заключения дополнительных соглашений, являющихся неотъемлемой частью настоящего договора.
1.4. Работа по данному договору является основной.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. ***Работник имеет право на:***
1) своевременную и в полном объеме выплату заработной платы;
2) отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности рабочего времени, предоставлением еженедельных выходных дней, нерабочих праздничных дней, оплачиваемых ежегодных отпусков;
3) профессиональную подготовку, переподготовку и повышение своей квалификации исходя из интересов и потребностей Работодателя и в порядке, установленном законодательством РФ;
4) оплату расходов по личному добровольному медицинскому страхованию на время его работы у Работодателя.
2.2. ***Обязанности Работника:***
Перечень конкретных трудовых обязанностей Работника определяется должностной инструкцией. Кроме того, Работник обязан:
1) добросовестно выполнять свои трудовые обязанности, возложенные на него настоящим договором;
2) соблюдать действующие у Работодателя правила внутреннего трудового распорядка;
3) соблюдать трудовую дисциплину, требования по охране труда и обеспечению безопасности труда;
4) бережно относиться к имуществу Работодателя, в том числе находящихся в его пользовании оргтехнике и оборудованию;

5) правильно, рационально, а также по назначению использовать переданные ему для работы оборудование, приборы, материалы;
6) незамедлительно сообщать Работодателю либо непосредственному руководителю о возникновении ситуаций, представляющих угрозу жизни и здоровью людей;
7) возместить затраты, понесенные Работодателем при направлении Работника на обучение за счет средств Работодателя, в случае расторжения Работником настоящего договора без уважительных причин в течение 1 года после окончания обучения или иного срока, оговоренного соответствующим соглашением;
8) возместить Работодателю причиненный ему прямой действительный ущерб в соответствии с законодательством РФ в результате виновных действий (бездействий) работника;
9) не разглашать ставшие ему известными по роду деятельности сведения, относящиеся к коммерческой тайне, которые отнесены к таковой в соответствии с Законодательством РФ и локальными нормативными актами Работодателя.
2.3. ***Работодатель имеет право:***
1) требовать от Работника исполнения им трудовых обязанностей и бережного отношения к имуществу Работодателя, соблюдения действующих у Работодателя правил внутреннего распорядка;
2) привлекать Работника к дисциплинарной и материальной ответственности в порядке, установленном законодательством РФ.
2.4. ***Обязанности Работодателя:***
1) предоставить Работнику работу, обусловленную настоящим договором;
2) обеспечить Работника оборудованием, инструментами, технической документацией и иными средствами, необходимыми для исполнения им трудовых обязанностей, в том числе остающимися в личном постоянном пользовании;
3) оборудовать рабочее место Работника в соответствии с правилами охраны труда и техники безопасности;
4) выплачивать в полном размере причитающуюся Работнику заработную плату в установленные Работодателем сроки;
5) в случае задержки выдачи заработной платы Работодатель обязуется выплатить Работнику компенсацию в размере трех процентов от суммы оклада за каждый день задержки;
6) обеспечить безопасность труда, бытовые нужды Работника, связанные с исполнением им трудовых обязанностей, а также условия, отвечающие требованиям по охране труда, противопожарной безопасности и другими правилами, необходимыми для выполнения Работником его должностных обязанностей;
7) не разглашать персональные данные Работника без его письменного согласия;
8) выплачивать премии, вознаграждения, оказывать материальную помощь в порядке и на условиях установленных в Обществе с учетом оценки личного трудового участия сотрудника в работе Общества.

3. РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ И ВРЕМЯ ОТДЫХА

3.1. Работнику устанавливается восьмичасовой рабочий день, с 8.30 до 17.30 часов.
3.2. В исключительных случаях, с соблюдением требований трудового законодательства РФ, Работник может привлекаться к сверхурочным работам, а также к работе в выходные и праздничные дни.
3.3. Работнику устанавливается пятидневная рабочая неделя с выходными днями в субботу и воскресенье.
3.4. Работнику предоставляется ежегодный основной отпуск, имеющий продолжительность установленную трудовым законодательством РФ.
3.5**.** По индивидуальному решению Работодателя Работнику может предоставляться дополнительный отпуск.
3.6. Отпуск предоставляется в любое время в течение рабочего года по соглашению сторон.
3.7. С согласия Работодателя на основании письменного заявления Работника, ему может быть предоставлен отпуск без сохранения заработной платы, при условии, что это не отразится на нормальной работе соответствующего структурного подразделения Общества.

4. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ЕГО РАСТОРЖЕНИЯ

4.1. По соглашению Сторон настоящий договор вступает в силу с даты, указанной в приказе о назначении Работника на данную должность, и действует до момента расторжения его по инициативе одной из сторон.
4.2. Расторжение настоящего договора допускается по соглашению Сторон или в одностороннем порядке:
1) по инициативе Работника в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством, с обязательным письменным уведомлением Работодателя в установленные трудовым законодательством сроки;
2) по инициативе администрации, в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством РФ.
4.2. Трудовой договор может быть прекращен и по другим основаниям, предусмотренным действующим законодательством РФ.
4.3. При увольнении Работника выплата всех сумм, причитающихся ему от Работодателя, производится в день его увольнения. Днем увольнения считается последний день работы.

5. ОПЛАТА ТРУДА

5.1. Заработная плата Работнику устанавливается в соответствии со штатным расписанием и на основании приказов Работодателя.
5.2. Работнику помимо оклада может выплачиваться вознаграждение за конечный результат по завершению работы с учетом ее количества и качества, а также по другим критериям в соответствии с Положением об оплате труда и материальном стимулировании работников ООО «Марс».
5.3. Приказами генерального директора Работнику могут устанавливаться персональные надбавки:
1) за совмещение профессий;
2) за выполнение обязанностей сверх установленных в контракте;
3) за работу с конфиденциальной информацией;
4) за ученую степень;
5) за вредные условия труда;
6) а также другие надбавки и доплаты, в соответствии с требованиями действующего законодательства.

6. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

6.1. Любые изобретения, программное обеспечения, «ноу-хау» и иные нововведения, сделанные сотрудником при исполнении своих обязанностей и с использованием информации и технических средств Общества, принадлежат последнему на правах исключительного пользования.
6.2. Работник обязуется сохранять в тайне в течение всего времени действия настоящего договора и в течение 1 года после его расторжения ставшие ему известными во время работы у Работодателя следующие данные:
1) сведения, составляющие коммерческую тайну Работодателя в соответствии с законодательством РФ и локальными нормативными актами Работодателя;
2) сведения о размерах должностных окладов и денежных вознаграждений;
3) ставшие ему известными персональные данные сотрудников Работодателя;
4) сведения, связанные с финансовыми операциями деловых партнеров Работодателя.

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

7.1. В случае возникновения разногласий или споров по вопросам, возникающим или связанных с настоящим договором, Стороны принимают меры к разрешению их путем взаимных переговоров.
7.2. Споры по вопросам, которые Сторонам не удалось решить путем переговоров, подлежат разрешению в порядке, установленном законодательством, действующим на территории РФ.
7.3. Во всех случаях, не предусмотренных настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством, Уставом и другими локальными нормативными актами Работодателя.

7.4. Настоящий договор составлен в двух экземплярах на русском языке. Оба экземпляра имеют одинаковую юридическую силу. Один экземпляр хранится у Работодателя, другой – у Работника.

8. РЕКВИЗИТЫ СТОРОН
РАБОТНИК:

_____
(фамилия, имя, отчество)

_____
(место жительства)
Паспорт серии _____ № _____
выдан _____»___»_____ __г.

«___»_____ ____ г. **_____**
(подпись)
РАБОТОДАТЕЛЬ:
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «МАРС»
Место нахождения:
Генеральный директор
Соколов С.И.
«___»_____ ____ г. **_____**

Срок выдачи заработной платы третье число месяца, следующего за месяцем начисления заработной платы. ЕСН по ставке 26% с данной суммы составляет 1300 руб., НДФЛ по ставке 13% составляет 650 руб. Фактически Сергеев С.С. после удержания НДФЛ получает 4350 руб. Согласно заключенному трудовому договору между ООО «Марс» и Сергеевым С.С. компенсация за невыдачу в срок заработной платы составляет 3% от начисленной заработной платы за каждый день просрочки. Предположим, что за апрель месяц Сергееву С.С. заработную плату выдали не 3мая, а 15 мая. В этом случае Сергееву С.С. будут начислены следующие суммы: заработная плата за апрель в размере 5000 руб., компенсация за невыдачу в срок заработной платы в размере 1800 руб. (5000 руб. × 12 дней × 3%), на общую сумму 6800 руб. Суммы ЕСН и НДФЛ не изменятся, но Сергеев С.С. получит на руки 6150 руб., что на 1800 руб. больше по сравнению с вариантом без задержки заработной платы. Экономия по ЕСН составит 468 руб., чем, если бы Сергееву С.С. повысили заработную плату на 1800 руб.

4. Взносы по добровольному страхованию работников. В качестве дополнительного бонуса компании используют так называемый социальный пакет, который может предусматривать заключение работодателем договоров на добровольное личное страхование работников на срок не менее года со страховой компанией, которая будет оплачивать медицинские расходы застрахованных работников. К таким расходам могут относиться получение различных лекарственных препаратов сотрудниками в обозначенных страховой компанией в договоре добровольного медицинского страхования аптеках, предоставление санаторно-курортных путевок, оплаченных страховой компанией за счет перечисленных работодателем взносов. Данным договором определяются конкретные медицинские учреждения, услугами которых может пользоваться застрахованный работник, а также виды и объемы медицинской помощи и услуг. Привлекательность таких договоров для работодателя состоит в том, что взносы по добровольному страхованию уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль в качестве расходов на оплату труда согласно п. 16 ст. 255 Налогового Кодекса РФ, но не более 3% от суммы расходов на оплату труда за налоговый период. Также застрахованное лицо не участвует в процессе оплаты медицинских услуг, не получает выплат от страховой компании, следовательно, ЕСН согласно п. 1 ст. 238 Налогового Кодекса РФ на данные взносы не начисляется. У работника такие взносы не облагаются НДФЛ на основании п. 3 ст. 213 Налогового Кодекса РФ. Фирма может предусмотреть в договорах

добровольного медицинского страхования выдачу соответствующих полисов не только своим сотрудникам, но и членам их семей. В этом случае Налоговым Кодексом РФ не предусмотрено освобождение от налогообложения страховых взносов, вносимых по договорам добровольного страхования. Следовательно, если организация приобретает полисы добровольного медицинского страхования членам семьи работника, то при оплате страховые взносы будут являться доходом, облагаемым НДФЛ у получателей таких доходов. В соответствии со ст. 226 Налогового Кодекса налоговый агент обязан удержать сумму налога из доходов налогоплательщика при их фактической выплате. В случае невозможности удержания исчисленной суммы налога налоговый агент в течение месяца со дня возникновения соответствующих обязательств должен письменно сообщить в налоговый орган по месту своего учета о невозможности удержать налог и о сумме задолженности налогоплательщика.

Пример.
Фонд оплаты труда в ООО «Марс» за 2005 г. составил 3000000 руб. Следовательно, на 2006 г. компания «Марс» может заключить со страховой компанией договор добровольного медицинского страхования ориентировочно на сумму 90000 руб., где обозначит в приложении список сотрудников, имеющих право воспользоваться услугами страховой компании. В течение года производимые выплаты в адрес страховой компании ООО «Марс» должно относить в целях налогообложения прибыли на расходы по оплате труда в соответствии с п. 16 ст. 255 Налогового Кодекса РФ. При этом сотрудники компании «Марс» в пределах суммы договора могут пользоваться услугами медицинских учреждений, определенными страховой компанией.

6. Законные возможности избежания возникновения материальной выгоды при получении беспроцентного займа

В качестве одного из методов материального стимулирования работника к труду в компаниях часто используется выдача беспроцентных займов. Как правило, работники охотнее становятся заемщиками своей собственной организации, так как:
1) в отличие от банковских кредитов компания предоставляет беспроцентный заем, т.е. экономия для работника составляет не менее 16% годовых от суммы займа;
2) предоставление займа от компании является своеобразной гарантией работнику на сохранение рабочего места в течение срока займа;
3) оформление займа на предприятии не требует предоставления дополнительных документов в отличие от оформления банковского кредита.
Однако при получении беспроцентного займа у работника возникает доход в виде материальной выгоды, полученной от экономии на процентах за пользование заемными средствами. Согласно ст. 212 Налогового Кодекса РФ облагаемым доходом является разница между суммой процентов за пользование заемными (кредитными) средствами, исчисленной исходя из трех четвертых действующей ставки рефинансирования, установленной Банком России на дату получения таких средств, и суммой процентов, исчисленной исходя из условий договора. С 26 декабря 2005 г. ставка рефинансирования Банка России установлена в размере 12%. Следовательно, при получении беспроцентного займа от компании работник будет иметь материальную выгоду в виде 9% от суммы непогашенного займа, с которой необходимо уплатить НДФЛ по ставке 35% согласно п. 2 ст. 224 Налогового Кодекса РФ.
Здесь можно отметить, что материальная выгода возникает именно при получении заемных денежных средств. В большинстве случаев работники инициируют получение займа для приобретения каких-либо товаров (бытовая техника, мебель, оргтехника).

Поэтому для того, чтобы избежать возникновения материальной выгоды, можно заменить договор займа договором коммерческого кредита. Согласно ст. 823 Гражданского Кодекса РФ договор коммерческого кредита предусматривает при передаче в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей предоставление рассрочки и отсрочки оплаты товаров. Поэтому компания может приобрести необходимые товары, а затем оформить договор коммерческого кредита для своего сотрудника с рассрочкой платежа, например, на 6 месяцев. При заключении таких договоров следует предусмотреть хотя бы минимальный размер процентов за отсрочку или рассрочку платежа в целях исключения предъявления претензий со стороны проверяющих органов. Довольно ощутимым оказывается эффект при продаже в рассрочку дорогостоящего имущества, например, квартир.

Пример.
Сергеев С.С. работает в ООО «Марс» в должности водителя, начисляемая ежемесячная заработная плата составляет 5000 руб. НДФЛ составляет 13% от суммы, т.е. 650 руб. Сергееву С.С. необходимо приобрести холодильник стоимостью 10000 руб. Если ООО» Марс» оформит с сотрудником договор беспроцентного займа от 01апреля 2006 г. на сумму 10000 руб. сроком на 10 месяцев с ежемесячным погашением суммы займа в размере 1000 руб., то за апрель 2006 г. с Сергеева С.С. удержат дополнительно сумму НДФЛ в размере 284 руб. (сумма займа 10000 руб. минус удерживаемая из заработной платы сумма погашения займа 1000 руб., умножить на ставку рефинансирования Банка России 12% умножить на ¾, умножить на ставку НДФЛ с материальной выгоды 35%), с мая 2006 г. по январь 2007 г. Сергеев С.С. дополнительно уплатит НДФЛ в размере 1136 руб. Итого уплачиваемая дополнительно сумма НДФЛ с материальной выгоды при предоставлении беспроцентного займа от компании составит 1420 руб. Заключив же с сотрудником Сергеевым С.С. договор коммерческого кредита, компания поможет сэкономить ему налог с доходов физических лиц.

Для того чтобы избежать материальной выгоды, можно перевести заемные отношения с сотрудником в плоскость расчетов с ним как с подотчетным лицом. Расчеты с подотчетными лицами должны удовлетворять следующим условиям:
1) приказом руководителя предприятия утверждается список сотрудников, имеющих право получать наличные денежные средства в кассе предприятия для приобретения товаров, работ, услуг для нужд предприятия;
2) в приказе также оговаривается предельный размер сумм денежных средств, которые имеет право получить определенный в списке сотрудник, а также предельный срок, на который выдается данная сумма;
3) лица, получившие подотчетные суммы, согласно п. 11 Порядка ведения кассовых операций, утвержденным решением совета директоров Банка России от 22 сентября 1993 г. №40, должны по истечении срока, на который они были выданы, предъявить авансовый отчет об израсходованных суммах или возвратить неиспользованную сумму в кассу предприятия;
4) не допускается выдача новой подотчетной суммы лицу, не отчитавшемуся по предыдущей полученной сумме денежных средств.
В предлагаемом варианте сотруднику выдаются в подотчет наличные денежные средства в необходимом ему размере, сотрудник приобретает нужный ему товар. По истечении срока, на который ему были выданы денежные средства, оформляется приходный ордер на возврат в кассу предприятия неиспользованной суммы, а также расходный ордер на выдачу ему новой подотчетной суммы, уменьшенной на величину частичного погашения «займа». Такой способ не должен носить массовый характер, так как частота применения может привлечь внимание проверяющих органов. Превышение сроков, указанных в приказе руководителя, может послужить поводом для классификации налоговыми

органами полученной суммы в качестве займа, влекущим исчисление материальной выгоды от использования денежных средств. Хотя данная ситуация достаточно спорна, так как состав доходов, получаемых в виде материальной выгоды, определяется ст. 212 Налогового Кодекса РФ и полученные денежные средства в подотчет в ней не поименованы. Косвенным подтверждением могут служить выводы Президиума Высшего Арбитражного Суда, который в своем постановлении от 16 декабря 1997 г. № 905/97 указал, что при налогообложении учитывается совокупный доход, полученный как в денежной, так и в натуральной форме, следовательно, для признания работников предприятия плательщиками подоходного налога необходимо установить получение ими безвозмездно в свое пользование денежных средств от этого предприятия (источника дохода).

Но из материалов дела следует, что денежные средства получены работниками предприятия под отчет на закупку товаров, т.е. указанные работники являлись должниками по полученным денежным суммам перед предприятием до их полного погашения, поэтому подотчетные суммы к доходам этих работников отнесены быть не могут.

Пример.

Приказом руководителя ООО «Марс» установлен список сотрудников, имеющих право на получение денежных средств в подотчет, в том числе экспедитору Николаеву С.Н. установлен предельный размер получаемых денежных средств в размере 10000 руб. на срок не более одного месяца со дня выдачи. 02 апреля Николаев С.Н. получил в подотчет 10000 руб., не позднее 02 мая он должен внести в кассу предприятия 1000 руб., при этом оформляется приходный кассовый ордер на возврат от подотчетного лица Николаева С.Н. неиспользованной суммы на 10000 руб. и оформляется расходный кассовый ордер на выдачу Николаеву С.Н. 9000 руб. Таким образом, подотчетная сумма будет погашена через 10 месяцев без налоговый последствий для сотрудника Николаева С.Н.

7. Организация безналогового питания сотрудников

Компании в целях обеспечения своих сотрудников питанием используют различные способы. При этом им необходимо руководствоваться своими экономическими возможностями и учитывать налоговые преимущества, которые в данный момент предоставляет наше законодательство:

1. *Компенсация сотруднику на питание за счет средств работодателя*

Данные компенсации возможно выплачивать, как уменьшая налогооблагаемую прибыль, так и не уменьшая ее, в зависимости от наличия прибыли. Для признания компенсаций на питание расходами, уменьшающими налогооблагаемую прибыль, компании необходимо предусмотреть их выплату в коллективном договоре, в разделе “Социальные гарантии, связанные с выполнением трудовых функций”. Если коллективный договор фирма не составляет, то гарантии по выплате на питание должны быть предусмотрены в трудовых договорах. На основании п.25 ст.255 Налогового Кодекса такие расходы принимаются в целях налогообложения прибыли и соответственно облагаются ЕСН согласно п.1 ст.236 Налогового Кодекса и НДФЛ согласно п.1 ст.210 Налогового Кодекса РФ. Если же руководством компании принято решение производить выплату компенсаций, не уменьшая налогооблагаемую прибыль, то ЕСН не начисляется в соответствии с п.3 ст.236 Налогового Кодекса РФ, НДФЛ с выплат удерживается.

2. *Организация шведского стола*

В последнее время получило широкое распространение питание на предприятии, называемое “шведский стол”, то есть предполагается организация общего стола, при этом

невозможно определить на какую сумму съел и выпил каждый работник. Принцип неуплаты налогов с таких расходов базируется на следующих пунктах:

- Поскольку в этом случае невозможно осуществить учет физических лиц, получивших доход в виде бесплатного питания, а также стоимость и количество потребленных каждым физическим лицом продуктов, то невозможно определить размер дохода каждого конкретного физического лица, подлежащий налогообложению НДФЛ. В соответствии со ст.41 Налогового Кодекса РФ доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить. Таким образом, оснований исчислять НДФЛ в этом случае нет. Данная позиция подтверждается Постановлением Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 31 июля 2000 г. N А56-4253/00, а также Информационным письмом Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 21 июня 1999 г. N 42 "Обзор практики рассмотрения споров, связанных с взиманием подоходного налога". Также организация не может уплатить НДФЛ и за счет собственных средств, так как она может выступать только в качестве налогового агента по удержанию и перечислению сумм НДФЛ, а в соответствии с п.9 ст.226 Налогового Кодекса уплата налога за счет средств налогового агента не допускается.
- Методология исчисления ЕСН подобна исчислению НДФЛ. Поэтому не представляется возможным исчислить суммы ЕСН с выплаты конкретному работнику, поскольку невозможно определить сумму самой выплаты. В п.2 ст.237 Налогового Кодекса РФ указано, что налогоплательщики, производящие выплаты физическим лицам определяют налоговую базу отдельно по каждому физическому лицу с начала налогового периода по истечении каждого месяца нарастающим итогом.

Однако при применении данной схемы оптимизации на практике нужно учитывать существующее мнение налоговых органов, которое состоит в том, что наладить учет предоставленного питания каждому сотруднику предприятия возможно. Доходы в виде бесплатного питания выплачиваются постоянному кругу лиц и регулярно, поэтому определить размер дохода каждого работника не является особо сложным. Те предприятия, которые не осуществляют учет, сознательно уклоняются от налогообложения ЕСН и НДФЛ.

3. Организация помещений для приема пищи

Для организации таких помещений необходимым условием является приобретение СВЧ-печей и холодильников. Ст.223 Трудового Кодекса обязывает работодателей обеспечивать санитарно-бытовое и лечебно-профилактическое обслуживание работников организаций, вследствие чего предписывает оборудовать санитарно-бытовые помещения и помещения для приема пищи. Налоговый Кодекс также разрешает учитывать расходы на обеспечение нормальных условий труда в целях налогообложения прибыли на основании пп.7 п.1 ст.264. Для обоснования целесообразности производимых расходов на приобретение холодильников и СВЧ-печей можно внести в учетную политику предприятия следующий пункт по охране труда работников предприятия: “В соответствии со ст.19 Закона “Об основах охраны труда в РФ” №181-ФЗ от 17.07.1999г осуществлять финансирование мероприятий по улучшению условий и охране труда работников предприятия, в частности, на приобретение чайников, печей СВЧ, холодильников, медикаментов, воды для питья, проведение медосмотров, в размере 0,1% от суммы затрат на производство работ и услуг.” Указанным законом предусмотрено финансирование мероприятий по улучшению условий и охраны труда в организациях независимо от организационно-правовых форм (за исключением федеральных казенных предприятий и федеральных учреждений) в размере не менее 0,1 процента суммы затрат на производство продукции (работ, услуг), а в организациях, занимающихся эксплуатационной деятельностью, - в размере не менее 0,7 процента суммы эксплуатационных расходов.

Приобретенные СВЧ-печи и холодильники отражаются в составе основных средств, и их стоимость учитывается в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль путем начисления амортизации.

4. *Собственная столовая*

Если предприятие обладает значительными трудовыми ресурсами, то имеет смысл создать собственную столовую. Все расходы, связанные с содержанием столовой (заработная плата поваров, расходы по электроэнергии, водоснабжению, амортизация оборудования столовой), обслуживающей работников предприятия, учитываются в целях налогообложения прибыли в соответствии с пп.48 п.1 ст.264 Налогового Кодекса РФ. Данный пункт действителен в отношении тех столовых, которые обслуживают только сотрудников предприятия. В случае если услуги оказываются также и сторонним лицам, то деятельность столовой регламентируется положениями статьи 275.1 Налогового Кодекса РФ.

При создании столовой на предприятии нужно учитывать местное законодательство. Так, например, если на данной территории введена система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, в частности, по оказанию услуг общественного питания, то предприятия, имеющие на балансе столовую, должны вести раздельный учет имущества, обязательств и хозяйственных операций в отношении предпринимательской деятельности, подлежащей налогообложению единым налогом, и предпринимательской деятельности, в отношении которой налогоплательщики уплачивают налоги в соответствии с общим режимом налогообложения. При этом расходы по содержанию столовой не могут быть учтены при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Если же действует общий порядок налогообложения в отношении услуг столовой, то продажа обедов работникам попадает под обложение НДС в соответствии с пп.1 п.1 ст.146 Налогового Кодекса, даже если передача обедов происходит на безвозмездной основе. Реализация обедов безвозмездно осуществляется по специальным талонам, выдаваемым работникам. В этом случае, исчисляется НДФЛ, так как можно определить полученный доход в натуральном выражении. ЕСН начисляется в зависимости от принятого решения за счет каких расходов осуществляются выдаваемые обеды – уменьшающих налогооблагаемую прибыль и, следовательно, включаемых в расходы на оплату труда, а также закрепленных в коллективном или трудовых договорах, либо не уменьшающих налогооблагаемую прибыль расходов.

Пример.

ООО ”Альтаир” имеет столовую, обслуживающую только сотрудников фирмы. Услуги по оказанию услуг общественного питания под налогообложение ЕНВД в данном регионе не подпадают. В соответствии с коллективным договором предприятия питание сотрудников осуществляется на безвозмездной основе. Ежемесячные расходы столовой складываются из:

- *заработной платы сотрудников столовой с соответствующими начислениями на сумму 100000рублей;*
- *амортизации помещения и оборудования столовой на сумму 20000рублей;*
- *затрат на коммунальные расходы (электроэнергия, вода, теплоснабжение и т.п.) на сумму 10000рублей;*
- *себестоимость продуктов на сумму 200000рублей*

ИТОГО на сумму 330000рублей, что составляет убыток от деятельности столовой ежемесячно, на который ООО ”Альтаир” сможет уменьшить свою налогооблагаемую прибыль.

Пусть ООО “Альтаир” получило в апреле 2006г прибыль в размере 1000000рублей.

Налог на прибыль без учета убытка столовой составит 240000рублей.

С учетом столовой налоговые платежи составят: налог на прибыль (1000000-330000)х24% = 160800, НДС с суммы реализованных блюд безвозмездно 200000х24% = 36000рублей, ЕСН на сумму реализованных блюд 200000х26% = 52000рублей. ИТОГО на сумму 248800рублей.

Как следует из приведенного примера, что содержание столовой с точки зрения налогообложения в этом случае невыгодно для предприятия, хотя и не вызовет нареканий со стороны проверяющих органов. В любом случае возможность применения тех или иных способов на практике оставляется на усмотрение организации.

8. Обучение работников организации как способ оптимизации налогообложения.

Время от времени предприятие вынуждено повышать квалификацию своих сотрудников. Увеличить уровень профессионализма предприятие может своими силами, но чаще оно направляет сотрудников в специальные образовательные учреждения. При этом организация сама оплачивает обучение работников.

Если инициатива повысить профессиональный уровень исходит от руководства предприятия, тогда, потраченные на обучение, деньги предприятия не будут являться доходом у сотрудника. А это значит, что удерживать и платить НДФЛ с этой суммы не нужно (п. 3 ст. 217 НК РФ).

Чтобы не возникло проблем с налоговыми инспекторами, нужно иметь в наличии оправдательные документы. Сначала можно разработать программу подготовки кадров и включить обучение в должностные инструкции работников. Это будет свидетельствовать о том, что сотрудник направляется на учебу не по своей воле, а по производственной необходимости.

Прежде чем направить работника на учебу, нужно оформить приказ руководителя. Он также подтвердит производственный характер обучения и то, что инициатор учебы – предприятие.

Как дополнение к трудовому договору нужно составить соглашение о повышении квалификации. В нем можно предусмотреть обязанность работника возместить расходы на обучение, если он решит уволиться. Например, можно указать в нем, что после учебы сотрудник должен отработать в компании минимум два года. Если он отработает только год, ему придется вернуть предприятию половину расходов на обучение.

При этом, оплатив сотруднику учебу, не нужно будет платить с этих расходов ЕСН (в том числе пенсионные взносы) и взносы по травматизму.

А вот с включением в расходы по налогу на прибыль стоимости обучения есть свои ограничения. Уменьшить налог на прибыль предприятие вправе не на все виды профессиональной подготовки.

Также уменьшить ЕСН и налог на прибыль можно, заключив с работником ученический договор (ст. 198 ТК РФ).

Работник становится учеником и получает от предприятия большую часть дохода в виде стипендии. При этом нижнюю границу стипендию имеет (МРОТ), а вот верхнюю – нет.

Стипендия не облагается ЕСН как компенсационная выплата, установленная российским законодательством. В подпункте 2 пункта 1 статьи 238 НК РФ сказано, что к компенсациям, в частности, относится возмещение расходов на повышение профессионального уровня работников.

Не надо начислять на сумму стипендии и пенсионные взносы (п. 2 ст. 10 Закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ), а также взносы по травматизму.

Также стипендия не облагается и НДФЛ на основании пункта 3 статьи 217 Налогового кодекса.

Наконец, стипендия уменьшает налог на прибыль, так как относится к расходам на оплату труда. Это следует из статьи 255 Налогового кодекса. В ней сказано, что в оплату труда включают любые начисления работникам, предусмотренные нормами законодательства РФ. А в пункте 25 этой статьи сказано, что прибыль можно уменьшить на расходы, предусмотренные в трудовом или коллективном договоре. А ученический договор как раз и является дополнением к трудовому контракту.

Чтобы воспользоваться этой схемой, нужно лишь правильно оформить документы и учесть несколько нюансов.

Создавать для обучения специальный центр совершенно не обязательно: глава 32 Трудового кодекса этого не требует. Нужно просто издать приказ, в котором указать каких сотрудников направить на переобучение, по какой квалификации (специальности) и на какой срок.

После издания приказа нужно выбрать сотрудников, с которыми будут заключены ученические договоры. Лучшие претенденты в ученики – это новые работники. Вначале нужно принять их на другую должность, чтобы обосновать необходимость переобучения или повышения квалификации. Например, продавца-консультанта оформить как простого продавца, бухгалтера – как помощника бухгалтера.

Если же сотрудник не согласен, то можно издать приказ. В нем следует обосновать необходимость переобучения или повышения квалификации конкретного работника.

Например, для повышения качества обслуживания или для участия в новом проекте. Этого будет достаточно, так как по статье 196 Трудового кодекса РФ, необходимость профессиональной подготовки и переподготовки кадров для собственных нужд определяет работодатель.

Можно заключить ученический договор и со старыми работниками. Лучше всего с теми, у кого большая заработная плата.

Понятно, что все время обучать сотрудников нельзя. Если текучесть кадров на предприятии велика – это не вызывает подозрений. Если же коллектив стабильный, можно обучать сотрудников смежным специальностям.

Например, нового работника бухгалтерии сначала можно учить ведению кассовых операций, потом начислению заработной платы и т.д. Точно так же можно поступить с юристами, менеджерами и другими работниками, у которых много специальностей.

Требования к составлению ученических договоров установлены статьей 199 Трудового кодекса.

Согласно этой статье в договоре нужно указать:

- сотрудника, который заключает такой договор;
- профессию, которую он будет осваивать;
- размер стипендии и порядок ее выплаты;
- обязанности работника и работодателя.

Иначе налоговики не признают ее компенсационной выплатой и начислят на нее ЕСН.

В договоре нужно обязательно указать, что сотрудник должен проработать на предприятии какое-то время после учебы. Далеко не каждый согласится с этим. Ведь сотрудник должен возместить предприятию стипендию и другие расходы на обучение, если он нарушит обязательства по договору. Правда, сделать он это должен только по требованию предприятия. Если же убедить работника, что ничего с него требовать не будут, договор будет безупречным.

Договор должен быть составлен в двух экземплярах. Один остается на предприятии, другой передается работнику. Срок действия договора может быть любой.

После оформления ученического договора у предприятия появляются обязательства. Иначе возможны конфликты с трудовой инспекцией. Например, нельзя направлять ученика в командировку (ст. 268 ТК РФ). Служебная поездка возможна только в том случае, если она связана с ученичеством. Но это ограничение просто обойти. Нужно

указать в приказе о командировке, что она является частью учебного процесса. Кроме того, нужно подготовить для сотрудника специальное учебное задание.
Также заключать ученический договор можно не только со своим сотрудником, но и с любым человеком, который ищет работу. Но тогда договор будет уже гражданско-правовым. То есть отношения по нему будет регулировать гражданское, а не трудовое законодательство. Это значит, что стипендия по такому соглашению не будет компенсацией и с нее придется начислять ЕСН (за исключением взносов в ФСС) и пенсионные взносы. Так что получается, что с новыми сотрудниками надо заключать ученический договор только вместе с трудовым.
Уменьшить ЕСН по всем работникам эта схема не позволяет. Ведь ясно же, что в ученики нельзя перевести всех сотрудников предприятия, включая генерального директора. Поэтому учебной минимизацией лучше охватить лишь часть сотрудников и на определенный срок. А особенно эта схема подойдет предприятиям с большой текучестью кадров.
Но, даже зачислив в ученики, подавляющую часть персонала, предприятие не особо рискует. Заподозрив, что под маской стипендии скрывается обычная заработная плата, налоговики не смогут пересчитать налоги, переквалифицировав ученический договор в трудовой. Дело в том, что в статье 45 Налогового кодекса предусмотрено право проверяющих на переквалификацию только сделок. А отношения между работодателем и работником регулирует Трудовой, а не Гражданский кодекс, и договор между ними сделкой не является.

9. Индивидуальные схемы минимизации налогов при получении доходов («Поправка Абрамовича», низконалоговая продажа имущества)

При продаже доли в уставном капитале компаний налогоплательщики — физические лица могут воспользоваться налоговой льготой, закрепленной в ст. 220 Налогового Кодекса РФ. Появление этой льготы в Налоговом Кодексе РФ в 2003 г. с вступлением в силу Федерального закона от 07.07.2003 г. № 110-ФЗ многие аналитики связывают со сделками губернатора Чукотки Романа Абрамовича, продавшего в 2003 г. существенную часть своих российских активов. Внесенное изменение состояло во включении в категорию «иное имущество» доли (ее части) в уставном капитале организации и получило неофициальное название «поправки Абрамовича».
В настоящее время гражданин, продающий акции, может воспользоваться одним из трех способов уменьшения своего налога на доходы с физических лиц:
1) согласно ст. 214.1 Налогового Кодекса РФ из дохода по операциям купли-продажи ценных бумаг вычитаются документально подтвержденные расходы на приобретение (суммы, уплачиваемые продавцу в соответствии с договором), реализацию и хранение ценных бумаг, комиссионные отчисления профессиональным участникам рынка ценных бумаг, биржевые сборы и другие расходы, непосредственно связанные с куплей, продажей, хранением ценных бумаг, фактически произведенные налогоплательщиком;
2) в случае если расходы налогоплательщика не могут быть подтверждены документально, он вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом, предусмотренным ст. 220 Налогового Кодекса РФ. Согласно указанной статье налогоплательщик может не платить НДФЛ вообще, если имущество находилось в его собственности три года и более;
3) если же имущество находилось в собственности менее трех лет, то налогоплательщик вправе уменьшить полученный доход от продажи ценных бумаг на сумму не более 125 000 руб.

Также налогоплательщик может получить налоговый вычет при продаже другого имущества: жилых домов, квартир, дач, земельных участков и долей в указанном имуществе. В этом случае Налоговый Кодекс предоставляет право воспользоваться имущественным вычетом одним из нижеуказанных способов:
1) в случае нахождения имущества в собственности более трех лет, имущественный вычет предоставляется в сумме, полученной налогоплательщиком при продаже имущества;
2) если имущество находилось в собственности менее трех лет, то вычет будет предоставлен в сумме, не превышающей 1 000 000 руб. К сведению, в имущественный вычет могут включаться суммы процентов по займам и кредитам, направленные на приобретение имущества, данные суммы учитываются сверх 1 000 000 руб.
С 2005 г. такой вычет может быть предоставлен по месту работы налогоплательщика при подтверждении права на него, выданного налоговой инспекцией, и к тому же, стало возможным оформить имущественный вычет в любой момент, а не только по окончании года.
Для того чтобы избежать обложения НДФЛ при реализации имущества, находящимся в собственности менее трех лет и стоимостью более 1 000 000 руб. может быть применена схема с помощью вклада в уставный капитал общества с ограниченной ответственностью.
Физическое лицо может внести в уставный капитал общества с ограниченной ответственностью какое-либо имущество, например, квартиру. Передача имущества в этом случае носит инвестиционный характер и не признается реализацией, у физического лица отсутствует экономическая выгода (доход) в денежной или натуральной форме на основании п. 1 ст. 208 Налогового Кодекса РФ. Согласно п. 2 ст. 15 Федерального закона от 08.02.1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» денежная оценка не денежных вкладов в уставный капитал общества, вносимых его участниками и принимаемыми в общество третьими лицами, утверждается решением общего собрания участников общества, принимаемым всеми участниками общества единогласно. Здесь нужно учитывать тот факт, что если номинальная стоимость доли участника общества в уставном капитале, оплачиваемой не денежным вкладом, составляет на дату представления документов для государственной регистрации общества более 200 минимальных размеров оплат труда (на данный момент МРОТ составляет 100 руб.), то такой вклад должен оцениваться независимым оценщиком. Общество, принимая на учет недвижимое имущество, не учитывает его в доходах при определении налоговой базы по налогу на прибыль в соответствии с п. 1 ст. 251 Налогового Кодекса РФ, так как являются доходами в идее имущества, имеющих денежную оценку, которые получены в виде вклада в уставный капитал организации.
Участник общества вправе в любое время выйти из состава учредителей, подав заявление в произвольной форме, при этом согласие других участников не требуется. В таком случае компания обязана выплатить бывшему участнику действительную стоимость его доли, причем доля может быть выплачена как в денежной, так и в натуральной форме. Действительная стоимость доли определяется на основании данных бухгалтерской отчетности по итогам года, в котором участник подал заявление о выходе из состава учредителей. Стоимость доли выбывающего участника рассчитывается следующим образом: размер чистых активов общества по итогам года умножатся на долю выбывающего участника в уставном капитале общества. Чистые активы компании рассчитываются в соответствии с Приказом Минфина России и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг России от 29 января 2003 г. № 10н, 03-6/пз «Об утверждении порядка оценки стоимости чистых активов акционерных обществ». Общество должно выплатить действительную стоимость доли выбывающему участнику не позднее шести месяцев после окончания года, в котором было получено заявление о выходе. Исходя из норм ст. 39 Налогового Кодекса РФ не признается реализацией передача имущества в пределах первоначального взноса участнику общества при выходе из него. Следовательно, доходом от выбытия из общества будет признаваться превышение действительной стоимости доли

над ее номинальной величиной, и НДФЛ необходимо рассчитать и удержать при выплате стоимости доли по ставке 13% с данной разницы (см. Письмо Департамента налоговой политики Минфина России от 03.05.2001 г. № 04-04-06/231). Таким образом, независимо от времени нахождения имущества в собственности физическое лицо получит при избавлении от него посредством вышеприведенной схемы необлагаемые НДФЛ денежные средства в пределах оценочной стоимости.

Пример.
Иванов И.И. приобрел недвижимое имущество стоимостью 1 100 000 руб. в январе 2004 г. 26 апреля 2004 г. он внес в уставный капитал ООО «Марс» данное недвижимое имущество, оцененное независимым оценщиком на сумму 1 200 000 руб., что составляет 30% от уставного капитала фирмы, 70% составляет доля другого участника Николаева Н.Н. 02 ноября 2005 г. Иванов И.И. подал заявление о выходе из состава участников ООО «Марс». На основании этого было составлено в ООО «Марс» следующее решение:

Решение №
единоличного участника
Общества с ограниченной ответственностью
«Марс»

Место составления **«04» ноября 2005г.**

Я, ***Николаев Николай Николаевич,*** зарегистрирован по адресу_____, паспорт серии _____, являясь единоличным участником ООО «Марс», действуя на основании Устава ООО «Марс», Гражданского кодекса РФ и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью, решил:

В связи с заявлением Иванова Ивана Ивановича от «02» ноября 2005 г. о выходе из участников ООО «Марс»:

1. Исключить Иванова И.И. из состава участников ООО «Марс».
2. Долю Иванова И.И. номинальной стоимостью 1200000 (один миллион двести тысяч) руб. 00 коп., составляющую 30 % Уставного капитала ООО «Марс» оставить за Обществом — ООО «Марс».
3. Генеральному директору ООО «Марс» заключить от имени Общества с Ивановым И.И. договор о расчетах в связи с выходом участника из Общества.
4. Расторгнуть Учредительный договор ООО «Марс».
5. Утвердить изменения в Устав ООО «Марс».
6. Зарегистрировать в соответствии с законодательством РФ изменения в Устав ООО «Марс».

ПОДПИСЬ ЕДИНОЛИЧНОГО УЧАСТНИКА ОБЩЕСТВА:

_____ Николаев Н.Н.

От имени Общества:

Генеральный директор
Общества с ограниченной ответственностью «Марс»

По итогам 2005 г. величина чистых активов Общества составила 4 000 000 руб. Действительная часть доли Иванова И.И. рассчитана так: 4 000 000 руб. × 30% = 1 200 000 руб. После утверждения общим собранием участников ООО «Марс» действительная стоимость доли была выплачена Иванову И.И. 14 марта 2006 г. денежными средствами.

Для сравнения, если бы Иванов И.И. продавал имущество за 1 200 000 руб., то заплатил бы НДФЛ в размере 26 000 руб. (1 200 000 руб. – 1 000 000 руб.) × 13% .

Также встречаются схемы получения имущественного вычета, выходящие за рамки законодательства. Например, если стороны сделки договорятся о завышенной цене продажи недорогой дачи (100 000 руб.), превышающей реальную цену в несколько раз (1 000 000 руб.), и оформят необходимые документы на завышенную сумму, то покупатель дачи получит из бюджета имущественный вычет в размере 130 000 руб. (1 000 000 × 13%).